



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV MANAGEMENTU

INSTITUTE OF MANAGEMENT

**PODNIKATELSKÝ PLÁN PRO ZALOŽENÍ MALÉHO
PODNIKU**

THE BUSINESS PLAN FOR ESTABLISHING OF SMALL COMPANY

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Mgr. Bc. Radana Halouzková

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

prof. Ing. Vojtěch Koráb, Dr., MBA

BRNO 2018

Zadání diplomové práce

Ústav: Ústav managementu
Studentka: **Mgr. Bc. Radana Halouzková**
Studijní program: Ekonomika a management
Studijní obor: Řízení a ekonomika podniku
Vedoucí práce: **prof. Ing. Vojtěch Koráb, Dr., MBA**
Akademický rok: 2017/18

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává diplomovou práci s názvem:

Podnikatelský plán pro založení malého podniku

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod
Vymezení problému, cíl diplomové práce
Teoretický přístup k řešení
Návrh podnikatelského plánu k založení malého podniku
Harmonogram implementace
Závěr
Literatura
Přílohy

Cíle, kterých má být dosaženo:

Na základě kritické analýzy navrhnout podnikatelský plán pro založení malého podniku.

Základní literární prameny:

BURNS, P. Entrepreneurship and Small Business. Start-Up, Growth and Maturity. 4Th Edition, UK: Palgrave, 2016. ISBN 978-1-137-43035-9.

KORÁB, V., PETERKA, J. a M. REŽNÁKOVÁ. Podnikatelský plán. 1. vydání, Praha: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1605-0.

OSTERWALDER, A. a Y. PIGNEUR. Tvorba podnikatelských modelů. 1. vydání, Praha: Albatros Media, 2012. ISBN 978-80-265-0025-4.

VEBER, J. a J. SRPOVÁ a kol. Podnikání malé a střední firmy. 1. vydání, Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-1069-2.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2017/18

V Brně dne 28.2.2018

L. S.

doc. Ing. Robert Zich, Ph.D.
ředitel

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Diplomová práce řeší otázku založení reálného a konkurence schopného podniku v oblasti zdraví, nejen psychického, ale i fyzického. Základ projektu tvoří kvalitně sestavený podnikatelský plán. Podnik se zabývá regenerační a výživovou činností a to prostřednictvím různých druhů cvičení, masáží, fyzioterapie a výživového poradenství. Sloužit bude jak pro sportovce, tak pro širokou veřejnou. V diplomové práci byly použity známé analýzy, jako je Porterova analýza pěti sil, PEST analýza, SWOT analýza a průzkum pomocí kvalitativního výzkumu. Cílem bylo vytvoření podnikatelského plánu, který by byl konkurence schopný a nabízel by služby, o které mají lidé zájem.

Klíčová slova

Podnikatelský plán, regenerace, výživa

Abstract

This thesis deals with the issue of establishing a real and competitive business in the field of not only psychic but also physical health. The foundation of the project is a well-designed business plan. The business will deal with regenerative and nutritional activities through all kinds of exercise, massage, physiotherapy and nutrition counselling, and will serve sportsmen as well as the general public. In the thesis were used well-known analyses such as Porter's Five-Strength Analysis, PEST Analysis, SWOT Analysis and Qualitative Research Survey. The aim of this thesis was to create a business plan that would be competitive and offer services that people are interested in.

Keywords

Business plan, regeneration, nutrition

Bibliografická citace práce

HALOUZKOVÁ, R. *Založení malého podniku*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2018. 95 s. Vedoucí diplomové práce prof. Ing. Vojtěch Koráb, Dr., MBA.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Dále prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 14. 5. 2018

.....
Mgr. Bc. Radana Halouzková

Poděkování

Ráda bych na tomto místě poděkovala vedoucímu práce prof. Ing. Vojtěchu Korábovi, Dr., MBA, za poskytnutí užitečných rad při zpracování tohoto tématu. Další dík patří mojí kamarádce Mgr. Anetě Turpišové, která mě v práci podporovala a díky níž se podnikatelský plán bude moci uskutečnit. Děkuji také všem, kteří mě v práci podporovali, a to především mojí rodině.

OBSAH

ÚVOD	10
1 CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUP ZPRACOVÁNÍ	12
1.1 Vymezení problému	12
1.2 Cíl diplomové práce	12
1.3 Dílčí cíle	12
1.4 Použitá metodologie	13
1.4.1 Výzkum a etika	13
1.4.2 Procesy sběru dat, jejich zpracování a vyhodnocení	14
2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE	15
2.1 Zakládání firem	15
2.1.1 Malý, střední a velký podnik	16
2.2 Živnost	16
2.2.1 Výhody živnosti	17
2.2.2 Nevýhody živnosti	17
2.3 Podnikatelský plán	17
2.3.1 Formy podnikatelského plánu	19
2.3.2 Struktura podnikatelského plánu	19
2.3.3 Požadavky na podnikatelský plán	20
2.3.4 Financování podnikatelského plánu	21
2.4 Zahájení činnosti podnikání	21
2.5 Marketingový výzkum	22
2.6 Analýzy	22
2.6.1 Porterův model pěti sil	23
2.6.2 PEST analýza	23
2.6.3 SWOT analýza	23
2.7 Analýza rizik	24
3 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU	25
3.1 Marketingový výzkum	25
3.1.1 Výsledky axiálního kódování	25
3.1.2 Příčinné podmínky	28
3.1.3 Intervenující podmínky	31

3.1.4	Strategie	32
3.1.5	Následky	33
3.1.6	Kontext.....	35
3.1.7	Shrnutí marketingového výzkumu	36
3.2	Porterova analýza pěti sil	37
3.2.1	Konkurenční prostředí	37
3.2.2	Hrozba vstupu nových konkurentů	39
3.2.3	Hrozba nových substitutů	39
3.2.4	Vyjednávací síla kupujících (zákazníků)	39
3.2.5	Vyjednávací síla dodavatelů.....	40
3.3	PEST analýza	40
3.3.1	Politické a legislativní faktory	40
3.3.2	Ekonomické faktory.....	40
3.3.3	Sociální a demografické faktory	42
3.3.4	Technologické faktory	42
3.4	SWOT analýza	43
3.4.1	Silné stránky	43
3.4.2	Slabé stránky.....	43
3.4.3	Příležitosti	43
3.4.4	Hrozby	43
4	VLASTNÍ NÁVRH ŘEŠENÍ.....	45
4.1	Titulní strana	45
4.2	Exekutivní souhrn	46
4.3	Důvody podnikání.....	47
4.4	Nabídka podniku	47
4.4.1	Cvičební lekce.....	48
4.4.2	Ceník služeb.....	52
4.5	Organizační struktura	53
4.5.1	Pozice a náplň práce	54
4.6	Místo podnikání	55
4.7	Marketingová propagace	57

4.7.1	Reklama (advertising).....	57
4.7.2	Vztahy s veřejností (Public relations).....	57
4.7.3	Podpora prodeje (Sales promotion)	58
4.7.4	Osobní prodej (Personal selling).....	58
4.7.5	Přímý marketing (Direct marketing).....	59
4.8	Úřední náležitosti	59
4.8.1	Projektová dokumentace	59
4.8.2	Krajská hygienická stanice Zlínského kraje se sídlem ve Zlíně	60
4.9	Finanční plán	61
4.9.1	Sumarizace existujících a potřebných finančních prostředků.....	61
4.9.2	Zřizovací rozpočet	61
4.9.3	Náklady na plánování	62
4.9.4	Náklady na rekonstrukci	63
4.9.5	Náklady na vybavení	64
4.9.6	Náklady na propagaci	66
4.9.7	Provozní náklady	66
4.9.8	Příjmy.....	69
4.9.9	Ziskovost projektu	72
4.9.10	Návratnost investice	74
4.10	Analýza rizik	76
4.10.1	Identifikace rizik	77
4.10.2	Hodnocení rizik	78
4.10.3	Návrhy opatření.....	81
4.11	Harmonogram projektu	84
	DISKUSE.....	86
	ZÁVĚR	88
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ.....	89
	SEZNAM OBRÁZKŮ	93
	SEZNAM TABULEK.....	94
	SEZNAM PŘÍLOH.....	95
	PŘÍLOHY.....	96

ÚVOD

Lidé se v dnešní době čím dál častěji honí za penězi, a ani si neuvědomují, jak jim život plyne mezi prsty. To že si nevšímají světa okolo, avšak není nic proti tomu, že si nevšímají svých potřeb a to především potřeb svého těla, které mnohdy trpí a chátrá. Člověk by si měl v první řadě uvědomovat, že nejcennější je pro něj jeho zdraví a ne jeho majetek, a proto by měl dbát na jeho ochranu a starat se o něj. Avšak lidé si význam zdraví mnohdy uvědomí až ve chvíli, kdy o něj přijdou oni sami nebo jejich nejbližší. Slovem „KDYBY“ se však vzniklá situace již nedá zachránit a proto hledají jiná řešení, aby jej získali zpět. Nejproblematictější a nepříjemné jsou především problémy pohybového aparátu, kde patří artrózy, bolesti páteře, bolesti kyčlí či kolen. Tyto bolesti mohou člověka natolik omezit, že nebude schopen postarat se sám o sebe a zůstane závislý na někom druhém. Tito lidé se následně dostávají do péče lékařů, nebo fyzioterapeutů. Avšak dnešní doba a situace ve zdravotnictví mnohdy v lidech budí spíše nedůvěru lékařů. Nekonečné obchůzky po různých lékařích, dlouhé čekání v čekárnách, následné předepsané terapie či rehabilitace, na které se musí čekat mnohdy dlouhé měsíce, člověku také bolesti neuberou. Problém by se měl řešit hned a ne s odstupem několika měsíců. A proto značná část lidí vyhledávat jinou alternativu, jak se zbavit svého problému. Protože zdravý člověk má spoustu přání, avšak nemocný člověk má jen jediné přání.

Rehabilitace je jedním z oborů, kde je možno působit jak léčebně, tak i preventivně. A nejlepším lékem je opravdu prevence. To můžou potvrdit především sportovci, kteří se musí o své tělo starat o to víc, aby jim na oplátku předvedlo skvělý výkon, který si sportovec přeje. Proto i sportovci najdou svoji potřebu v oboru regenerace, aby mohli správně zregenerovat organismus a připravit tělo na další výkon.

Co může být lepšího než spojit podnikání se zdravím. Není zas až tak těžké založit si v dnešní době vlastní podnik a začít podnikat. Stačí mít dobrý nápad, kapitál a odvalu. Avšak obtížnější je podnikat dlouhodobě tak, aby podnik byl životaschopný, prosperoval, měl zisky a také přinášel radost nejen majiteli. Aby podnik mohl fungovat dlouhodobě, nepotřebuje dlouhodobé klienty, ale klienty, kteří budou vidět výsledky

a budou se s nimi chtít podělit se svými známými a kamarády. To je také nejlepší reklama jakou si podnik může vytvořit.

Aby člověk zjistil, zda vůbec investovat peníze do podnikatelského nápadu, je důležité mít podnikatelský plán. Na základě tohoto plánu dokáže realisticky posoudit aktuální situaci podnikání, a co možná nejlépe umožňuje předem naplánovat budoucnost. Pomáhá také k efektivnímu řízení a směřování podniku. Popisuje především vize a cíle podnikání, ale i způsoby, jakými lze dospět k jejich naplnění tak, aby byl zajištěn, jak pozitivní vývoj podniku, tak jeho dobré fungování v následujících letech.

Diplomová práce se bude věnovat založení centra v oboru regenerace a výživy. K výběru tohoto tématu mě vedla možnost spojení teoreticky nabytých vědomostí s jejich využitím v praxi, proto bude práce zaměřena především na praktickou stránku a bude použita jako podklad pro zřízení regeneračního a výživového centra ve městě Vsetíně. Tato práce může také posloužit jako podklad pro podnikatelský úvěr, nebo jako žádost o dotace, případně jako prezentační materiál pro oslovení sponzorů či investorů.

1 CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUP ZPRACOVÁNÍ

1.1 Vymezení problému

Diplomová práce byla postavena na primární myšlence ohledně vybudování regeneračního a výživového centra ve městě Vsetíně. Otevřít tak novou možnost pro lidi se zdravotními problémy a také umožnit sportovním klubům větší možnost kompenzace a regenerace pro jejich svěřence. Smyslem této práce bude tedy dovést naplánovanou vizi do fáze realizace.

Příznivým faktorem je to, že Vsetín je známý a může se pyšnit dlouholetou sportovní tradicí. Patří k městům, kterým patří přídomek „Město sportu,“ a to nejen díky aktuální koncepci rozvoje sportu ve Vsetíně. Příznivé jsou také výsledky místního hokeje, který se vrátil do extraligy, a každý dobrý sportovec ví, že u vrcholového sportu jaksí již není možné, aby sportovci bez regenerace podávali nejlepší výkony, proto se zde naskýtá i myšlenka spolupráce se sportovními kluby.

1.2 Cíl diplomové práce

Hlavním cílem diplomové práce je vytvoření podnikatelského plánu, jinak řečeno business plánu pro založení regeneračního a výživového centra.

1.3 Dílčí cíle

Aby se dosáhlo stanoveného cíle, byly sestaveny následující úkoly:

1. Prostudování odborné literatury zabývající se příslušnou problematikou
2. Sestavení otázek pro rozhovory
3. Provedení rozhovorů, následné vyhodnocení pomocí axiálního kódování a získané výsledky zaznamenat v síti grafů
4. Vyhodnocení výsledků

1.4 Použitá metodologie

K vypravování teoretické části diplomové práce byla použita dostupná odborná literatura a elektronické zdroje, zabývající se podnikáním na základě živnostenského oprávnění.

K vypracování vlastního návrhu řešení byl použit kvalitativní výzkum. Kvalitativní výzkum probíhal prostřednictvím rozhovorů metodou záměrného výběru. Rozhovory probíhaly po předešlém telefonickém nebo osobním kontaktu, s otázkou, zda by byli ochotní rozhovor uskutečnit. Po osobním nebo telefonickém kontaktu jim byly na osobní e-mail zaslány otázky z rozhovoru, aby nebyli dotazovaní z otázek překvapení. Poté co si oslovení lidé přečetli otázky z rozhovoru a věděli, na co budou dotazováni, se rozhovor uskutečnil. Rozhovory probíhaly na různých místech, vždy podle možností dotazovaného, byly tedy velice individuální, jak místem, tak i časem. Délka rozhovorů se pohybovala okolo půl hodiny. Výběr respondentů byl řízený, jelikož záměrem bylo postihnout co největší rozmanitost ve městě Vsetíně a oslovit co nejvíce rozdílných lidí a to nejen pohlavím, věkem, povoláním, zdravotními problémy, ale i názorem pro nutnost vybudování centra ve městě.

1.4.1 Výzkum a etika

Jelikož se diplomová práce zakládá na kvalitativním výzkumu, bylo nutné se zabírat i etikou samotného výzkumu, jelikož rozhovor více zasahuje do soukromí dotazovaných. Byly zde tedy kladeny vysoké nároky na odůvodnění těchto zásahů a vztahu k očekávanému přínosu do projektu.

Jména všech, kteří se podíleli na řízeném rozhovoru, byla v této diplomové práci změněna a dotazovaní vystupují pouze pod číslem rozhovoru. Před začátkem spolupráce na této části byl každému dotazovanému předložen průvodní dopis výzkumu spolu s informovaným souhlasem a dobrovolné spolupráci, který lze najít v Příloze č. I. Pokud dotazovaný něčemu nerozuměl, bylo to rozebráno ještě před samotným rozhovorem.

1.4.2 Procesy sběru dat, jejich zpracování a vyhodnocení

Pro získání kvalitativních dat bylo použito polostrukturované interview, které je nejrozšířenější a nejčastější metodou interview i když vyžaduje náročnější technickou přípravu než nestrukturované interview. Dotazovatel má připravené schéma, podle kterého dává dotazovanému předpřipravené otázky, které jsou závazné. Schéma je specifické danými okruhy otázek, a jsou stejné pro všechny dotazované. Je však možné a také vhodné zaměňovat pořadí otázek, podle situace. A tím tak maximalizovat využití rozhovoru. Po dotazovaném se také může požádat o upřesnění a vysvětlení či detailnější rozebrání některé z odpovědí, jelikož je na to zde prostor (Miovský, 2006).

Sada otázek je v Příloze č. II. V rámci ochrany dat nebyly rozhovory přepsány přímo do diplomové práce, ale byly pouze citovány a vedeny v číselné řadě.

K vyhodnocení kvalitativních dat bylo použito axiální a selektivní kódování, díky němuž byly vytvořeny koncepty a kategorie k danému problému.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

Cílem této kapitoly, je vypracovat teoretická východiska a definovat základní pojmy diplomové práce, které se týkají zakládání firmy, živnostenským oprávněním, podnikatelským plánem a analýzami interního a externího prostředí podniku.

2.1 Zakládání firem

Učit se podnikat je podobné jako učit se vědě, umění nebo novému jazyku. Neznamená to tedy jen probrat nějaké základy a konec (Vlach, 2017).

Začít podnikat lze s výrobky a službami, které již na trhu existují, avšak poptávka po nich je špatně uspokojována nebo přijít na trh s novými výrobky či službami (Vejdělek, 1997).

Každý podnikatel by si měl před zahájením podnikání upřesnit svůj nápad, vytvořit podnikatelský plán, vyhodnotit své finance, určit si právní strukturu, zaregistrovat se na úřadech, vytvořit si pojistnou smlouvu, vytvořit svůj tým, vybrat dodavatele, vybudovat si reklamu a nechat svůj podnik růst (Fallon, 2017).

Zahájení činnosti podnikání s sebou nese určitou odpovědnost, při níž jde zejména o uzavření smluv se spoluzakladateli, financujícími institucemi a externími experty. Podnikatel by si měl také otevřít běžný účet, který může vzniknout až po předložení živnostenského oprávnění. Také se může potýkat s uzavíráním smluv na investiční výstavbu, kde se primárně zařazuje vypracování projektové dokumentace. Může tam ale také spadat realizace stavby a zabezpečení stavebních prací a dodávek. Na to navazuje uzavírání smluv se subdodavateli a dodavateli materiálu, nábor výrobních pracovníků a pracovníků do správy podniku včetně převzetí objektu, strojů a zařízení. Co nelze opomenout je způsob vstupu na trh a konkretizace zákazníků, jelikož není nic lepšího než získat zákazníka a teprve začít vyrábět. Následuje vyřizování právních formalit, vymezení kompetencí ve vedení podniku, organizace účetnictví, majetkové a odpovědnosti pojištění. A poslední fáze příprav zahrnuje přijetí prvních pracovníků, vyřízení sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění a zaškolení pracovníků (Vejdělek, 1997).

2.1.1 Malý, střední a velký podnik

Na definici malého podniku lze nahlížet z několika pohledů, a to podle doporučení Evropské komise, podle statistického úřadu Evropské unie nebo podle České správy sociálního zabezpečení. Evropská komise doporučuje rozdělení na mikropodniky, malé podniky, střední a velké podniky. Mikropodniky jsou definovány maximálním počtem 10 zaměstnanců, ročním obratem do 2 mil. EUR a aktiva také do 2 mil. EUR. Malé podniky mají hranici 50 zaměstnanců a obraty a aktiva do 10 mil EUR. Střední podniky s počtem 250 zaměstnanců, ročním obratem do 50 mil. EUR a aktivy do 43 mil. EUR. Větší podniky jsou řazeny do kategorie velkých podniků. Členění dle statistického úřadu Evropské unie je jednodušší, a dělí podniky na malé do 20 zaměstnanců, střední do 100 zaměstnanců a více zaměstnanců značí velký podnik. Členění dle České správy sociálního zabezpečení je pouze na dvě skupiny a to na malé organizace do 25 zaměstnanců a organizace s 25 a více zaměstnanci (Srpová, Řehoř & kol, 2010).

2.2 Živnost

V obvyklém podání je živnost spojována s podnikatelskými aktivitami malého rozsahu, provozovány většinou přímo živnostníkem (Veber & Srpová, 2012).

Živnost může provozovat buď fyzická, nebo právnická osoba, která splňuje zákonem dané podmínky. V České Republice jsou živnosti řízeny podle Zákona o živnostenském podnikání 455/1991 Sb. Živnosti jsou evidovány v živnostenském rejstříku, který představuje informační systém veřejné správy (Srpová, Řehoř & kol, 2010).

Mezi základní podmínky provozování živnosti patří dosažení věku 18let, způsobilost k právním úkonům, bezúhonnost a neevidování daňových nedoplatků (Štěpánová, 2007).

Jedná se o formu podnikání, která je vhodná pro začínající podnikatele, k jeho získání je třeba vykonat nejméně úředních úkonů. Po splnění daných podmínek je možné téměř ihned zahájit podnikání. Také není potřeba skládat žádný základní kapitál. Výhodou je také to, že postačuje k vedení pouze daňová evidence (Srpová, Řehoř & kol, 2010).

Základním východiskem a rozdělením je členění na živnost ohlašovací a koncesovanou, které se liší v přístupovém režimu k oprávnění živnostensky podnikat, buď na základě živnostenského listu, nebo na základě koncesní listiny. Ohlašovací živnosti se dále dělí na volné, které nepodléhají žádné regulaci ohledně kvalifikačních předpokladů, další je živnost řemeslná, u které je nutné doložit dosažené vzdělání a praxi a posledním druhem je živnost vázaná, u které je nutné doložit doklady o odborné způsobilosti (Štěpánová, 2007).

2.2.1 Výhody živnosti

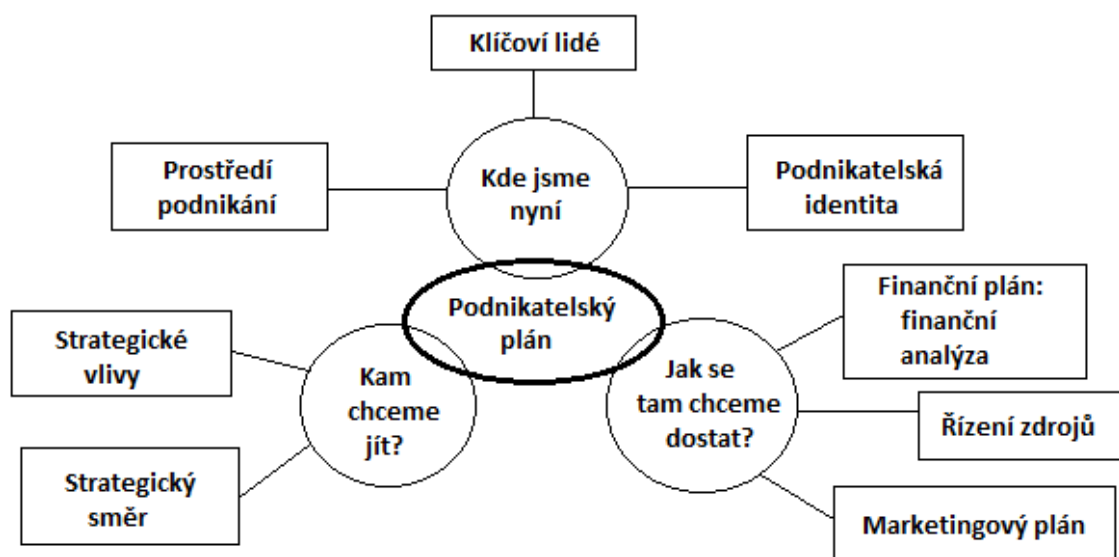
Za největší výhodu v podnikání formou živnostenského oprávnění se považuje jednoduchost při zřizování živnostenského oprávnění, jelikož je jednoduché a rychlé a bez povinnosti vkládat do podnikání základní kapitál. Další výhodou je přímé řízení a kompletní kontrola podnikatele nad celým svým podnikáním. Je zde také nižší administrativní zátěž v oblasti účetnictví (iPodnikatel, 2014).

2.2.2 Nevýhody živnosti

Avšak podnikání formou živnostenského oprávnění má také své nevýhody, mezi které patří nižší schopnost získat cizí kapitál pro rozvoj podnikání a rozvoj podnikání bude muset podnikatel financovat z vlastních zdrojů. Podnikatel také musí ručit za závazky celým svým majetkem. Za zátěž lze také počítat povinné odvody na sociální a zdravotní pojištění (iPodnikatel, 2014).

2.3 Podnikatelský plán

Podnikatelský plán představuje důležitý písemný dokument zpracovaný podnikatelem, který pomáhá porozumět, kde se podnikatel nachází, kam chce směřovat a jakou cestou se dostane k cíli, tedy jaké překážky je nutno překonat, což je znázorněno na Obrázku č. 1. Zjednodušeně lze říci, že definuje podnikatelské činnosti a postupy, které vedou k dosažení cílů. Popisuje tedy všechny vnější i vnitřní faktory související se založením i chodem firmy (Koráb, Peterka & Režňáková 2007).



Obrázek č. 1: Účel a smysl podnikatelského plánu

Zdroj: vlastní zpracování dle Korába a Mihaliska, 2005

Prvořadým smyslem podnikatelského plánu je jasné definování odbornosti a jádro podnikání. Definované jádro podnikání znamená vyjasnění oboru, ve kterém se pracuje, jaká je tedy hlavní odbornost, pracovní náplň či specializace. Hlavní podmínkou je srozumitelnost (Vlach, 2017).

Popis předmětu podnikání ve výrobním sektoru umožňuje primární představu o technologickém postupu výroby. V sektoru služeb jde o specifikaci služby a dává tak představu o činnostech potřebných k jejímu provádění, potřebě vybavení provozovny, materiálových požadavcích jako jsou například čisticí prostředky a nelze opomenout kvalifikační požadavky pro výkon služby (Vejdělek, 1997).

Podnikatelský plán je důležitý nejen před začátkem samotné činnosti, ale i v jejím průběhu. Prvotní je myšlenka podnikatele, a aby se stala skutečností, a aby se co nejvíce minimalizovalo riziko neúspěchu, sestavuje se podnikatelský plán, který obsahuje nejen současnou situaci ale i budoucnost. Slouží také jako podklad při získání zdrojů pro financování podniku. Zvyšuje se naděje, se že podnik dostane tam, kde ho podnikatel chce mít a tím pádem se i snižuje riziko neúspěchu (Koráb & Mihalisko, 2005).

Podnikatelský plán může poskytnout kvantifikovaný odhad, jaké prostředky budou potřeba do začátku podnikání, a může také poskytnout odhad přínosů z podnikání. Přínosy by však měly být konfrontovány se stávající mzdou, a člověk by si měl zvážit, zda je výhodnější být zaměstnán, anebo se pustit do podnikání (Veber, Srpová & kol, 2012).

2.3.1 Formy podnikatelského plánu

Bez definičního vymezení nelze budovat a dále šířit poznatky, proto byly ustáleny tři základní pojetí podnikání:

- Podnikání jako proces (činnost).
- Podnikání jako přístup (metoda).
- Podnikání jako hodnotová orientace (Srpová, Řehoř & kol, 2010).

Převážná část autorů se shoduje, že podnikatelský plán je dokument, který má písemnou podobu. Neexistuje však žádná právní úprava, která by pevně diktovala strukturu, rozsah a formu podnikatelského plánu.

Existují i názory na kvalitu a úroveň zpracování podnikatelských plánů. Podnikatelé častokrát ani neuvažují o tom, co vyžaduje investor, či banka a soustředí se pouze na to, co potřebuje podnikatel sám (Koráb, Peterka & Režňáková 2007).

2.3.2 Struktura podnikatelského plánu

Obsah podnikatelského plánu není jasně stanoven, každý investor, nebo banka mají jiné požadavky a jeho vypracování co se struktury a rozsahu týče. Mnozí investoři však požadují, aby byl podnikatelský plán zpracován ve formě prezentace. Naopak u bank se lze potkat s tím, že budou vyžadovat řadu dalších dokumentů a informací (Businessinfo.cz, 2012).

V literatuře najdeme značné množství různých struktur podnikatelského plánu avšak struktura i obsah se od sebe moc neliší (Koráb, Peterka & Režňáková 2007).

- Titulní strana
- Exekutivní souhrn
- Analýza trhu
- Popis podniku
- Výrobní plán
- Marketingový plán
- Organizační plán
- Hodnocení rizik
- Finanční plán
- Přílohy (podpůrná dokumentace).

2.3.3 Požadavky na podnikatelský plán

Podnikatelský plán určený pro externí účely, by měl splňovat dané požadavky na zpracování, které následně usnadní orientaci v plánu a pozitivně zapůsobí na finanční prostředky.

Vymezení požadavků na podnikatelský plán může být následovné:

- být stručný, přehledný a jednoduchý;
- demonstrovat výhody produktu (služby) pro uživatele (zákazníka);
- orientace na budoucnost;
- věrohodný a realistický;
- z hlediska tržního potenciálu nebýt příliš optimistický ani pesimistický;
- nezakrývat slabá místa a rizika projektu;
- zdůraznit konkurenční výhody projektu, silné stránky firmy a kompetenci manažerského týmu;
- prokázat schopnost firmy hradit závazky (úroky a splátky);
- prokázat, jak může poskytovatel kapitálu formou účasti, rizikového kapitálu aj. získat zpět vynaložený kapitál s patřičným zhodnocením;
- být zpracován kvalitně i po formální stránce (Fotr & Souček, 2005).

2.3.4 Financování podnikatelského plánu

Finanční plán promítá podnikatelský záměr do peněžních toků. A představuje spojovací článek mezi představou a touhami vlastníků podniku. Díky finančnímu plánu se reálně posuzuje podnikatelský záměr a modeluje možné varianty budoucího vývoje (Koráb, Peterka & Režňáková 2007).

Existuje několik přístupů jak nahlížet na zdroj financování. Základním dělením je dělení na zdroje vlastní a cizí. Primárním zdrojem financování podniku jsou vlastní zdroje. Díky vlastním zdrojům dává podnikatel najevo své přesvědčení o životaschopnosti svého nápadu a jeho reálnosti. Podpoření jiné osoby nelze očekávat, pokud by podnikatel nevložil své peníze do podnikání. Mezi vlastní zdroje patří vklad podnikatele, dary a dotace, vklad profesionálních investorů, emise akcií, které mají charakter dodatečného vkladu do podniku a jsou označovány jako externí vlastní zdroje. Sekundárním zdrojem financování podniku jsou zdroje cizí. Poskytovatelé zdrojů mají postavení věřitele a získaný kapitál má charakter dluhu. Cizí zdroje jsou externí a podnik s nimi může disponovat po omezenou a dopředu známou dobu (Režňáková, 2012).

Podnikatel by si měl sestavit finanční odhad, který by obsahoval soupisku základního materiálu a jejich tržní cenu, soupisku pomocného a režijního materiálů včetně cen a také by si měl určit odhady potřeby pracovní síly a nákladů na pracovníky, tedy mzdové náklady dle kvalifikační struktury pracovníků (Vejdělek, 1997).

2.4 Zahájení činnosti podnikání

Pro podnikatele jsou první tři roky nejvíce kritické a mají na svědomí i mnohé úpadky. K selhání firmy dochází kvůli nedostatečnosti oběžných fondů, vytváření velkých skladů, prodlužování poskytovaných platebních lhůt, přílišným fixním nákladům, nedostatečné znalosti vlastních nákladů, odpisům a všeobecné režii. Důvody selhání často nespočívají ve špatném výrobku či službě, ani kvůli omezenému trhu, ale kvůli špatnému řízení podniku. Selhání lze přecházet omezováním fixních nákladů, soustavným sledováním celkového vývoje nákladů a jejich jednotlivých složek, sledováním lhůt splatnosti vystavených i obdržených faktur, včasnou fakturací, vedením

lhůtníku zákazníků, sledováním výpadků dodavatelů, sledováním finanční kondice zákazníků i dodavatelů. Avšak je nutné také kontrolovat jakost výroby či služby, sledovat velikost zásob, kontrolovat stanovenou obchodní politiku a sledovat potřebu nových investic (Vejdělek, 1997).

2.5 Marketingový výzkum

Získávání, analýza a hodnocení informací o trhu a jeho okolí to vše v sobě zahrnuje marketingový výzkum. Jedná se o faktory jako je poptávka a konkurence, potřeby a chování zákazníků, konkurenční produkty a marketingové nástroje. Potřebné informace lze získat z informačních zdrojů, které existují, nebo pomocí speciálních šetření. Využití informačních zdrojů se většinou opírá o dostupné statistiky a zprávy, které obsahují obvykle údaje kvantitativního charakteru. Naopak speciální šetření zahrnuje interview, testy či pozorování, jejichž výsledkem jsou obvykle informace kvalitativního charakteru (Fotr & Souček, 2005).

Definice trhu patří k nejdůležitějším ale také k obtížným částem, jelikož je nutné definovat teritoriální velikost trhu, objem a vývoj poptávky, trendy oboru, předpokládaný podíl na trhu v prvním roce a následujících letech střednědobého období a způsoby uplatnění se na trhu. Nelze také opomenout, že je nutné uvést obecnou charakteristiku nabídky a specifikovat tři až šest hlavních konkurentů, včetně jejich rozmístění, velikosti, prodejní nabídky a jejich silných a slabých stránek (Vejdělek, 1997).

Souhrn výsledků marketingového výzkumu umožňuje definovat tržní příležitosti i tržní rizika. Ty představují základní východisko pro celkovou strategii podniku (Fotr & Souček, 2005).

2.6 Analýzy

Ke každému podnikatelskému plánu neodmyslitelně patří analyzování interního a externího prostředí podniku. Ke zjištění potřebných výstupů je vhodné použít, nástroje jako je Porterův model pěti sil, PEST analýza a SWOT analýza, které budou podrobněji rozebrány níže (Koráb, Peterka & Režňáková 2007).

2.6.1 Porterův model pěti sil

Jedná se o rámec pro zkoumání konkurentů podniku podnikatele, ať již existujících či nově vzniklých. S modelem lze pracovat i v detailním měřítku. Důležité je vymezení pěti oblastí, mezi které patří stávající konkurenti, nová konkurence, vliv dodavatelů, vliv odběratelů a riziko substitutů (Nývtová & Marinič, 2010).

2.6.2 PEST analýza

Jedná se o analýzu obecného prostředí, která se dělí na čtyři skupiny. Obsáhlejší formou je SLEPT analýza, která obsahuje legislativní oblast. Ostatní faktory jsou politické, ekonomické, sociální a technologické (Koráb, Peterka & Režňáková 2007).

Společenský systém, ve kterém se společnost rozhoduje provozovat svou činnost, zabezpečují politické faktory. Vlivy jsou dány mocenským zájmem politických stran, vývojem politické situace v zemi a zákony. Z ekonomické situace země vycházejí ekonomické faktory, mezi které patří makroekonomické vlivy jako tempo růstu ekonomiky, nezaměstnanosti, inflace, vývoj HDP, daně, úrokové sazby. Sociální faktory jsou dány společností, zvyklostmi, kulturou, skladbou obyvatelstva. Technologické faktory představují inovační potenciál země a tempo jeho růstu (Blažková, 2007).

2.6.3 SWOT analýza

Nejrozšířenější strategický nástroj v moderní době je právě SWOT analýza. Mezi její výhody patří srozumitelnost díky jednoduchému diagramu, využitelnost pro mnoho úrovní v organizaci, může být použita v různých hloubkách, co se detailů týče a je vysoce vizuální. Avšak má i své nevýhody, mezi které patří to, že jsou data ovlivněna preferencemi, které jsou vnímány člověkem, je snadné ignorovat základní zásady, které vedou k tomu, že faktory jsou přiděleny do nesprávné oblasti analýzy (Sarsby, 2016).

SWOT analýza se skládá ze dvou analýz, a to analýza SW, která představuje silné a slabé stránky a analýza OT, která obsahuje příležitosti a hrozby. Firma by měla začínat OT analýzou, která přichází z vnějšího prostředí (Jakubíková, 2013).

Analýza tedy posuzuje důležitost faktorů z pohledu silných (strengths) a slabých (weaknesses) stránek. Může se říci, že tyto stránky jsou interní faktory, nad kterými má podnikatel částečnou kontrolu a může je ovlivňovat. Další stránka je z pohledu příležitostí (opportunities) a hrozeb (threats), kterým je nebo bude podnik vystaven. Jsou to externími vlivy, které podnikatel ovlivnit nemůže, může na ně akorát reagovat. (Koráb, Peterka & Režňáková 2007).

2.7 Analýza rizik

Podnikání je činnost, která přináší rizika i příležitosti pro risk. Rizika v tomto případě nejsou zanedbatelná, kdyby bylo snadné je zcela eliminovat, podnikal by skoro každý. Podstatná rizika vyplývají z nejistoty a z výkyvů příjmů a výdajů, ale mohou to být i další a události, které mohou podnikání ohrozit (Vlach, 2017).

Samotná analýza rizik je proces rozdělený na dvě části, které tvoří jednak identifikaci rizik jakožto jevů, událostí a faktů, které by mohly zapříčinit negativní nebo pozitivní dopad na výsledky aktivit firmy včetně stanovení jejich významnosti. A stanovení velikosti rizika z hlediska dopadů výskytu rizik na výsledky firemních aktivit řízení (Fotr & Hnilica, 2014).

Prvotním krokem procesu snižování rizik je tedy jejich analýza. Jedná se o proces, který definuje hrozby, pravděpodobnosti jejich uskutečnění a dopad na aktiva, tedy stanovení rizik a jejich závažnosti. Následná činnost je jejich řízení (Smejkal & Rais, 2013).

3 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

Následující část přináší analýzu současného stavu, která slouží k získávání důležitých informací z prostředí, kde chce vzniknout nová firma. Marketingový výzkum obsahuje rozhovory s obyvateli města Vsetína a blízkého okolí.

Analýza Porterových pěti sil slouží k prozkoumání konkurenčního prostředí. PEST analýza probere makroprostředí a SWOT analýza prozkoumá vnější prostředí, příležitosti a hrozby, ze kterých budou určeny silné a slabé stránky.

3.1 Marketingový výzkum

Kvalitativní výzkum probíhal prostřednictvím rozhovorů metodou záměrného výběru. Rozhovory byly zrealizovány, až po předešlém telefonickém, nebo osobním kontaktu respondentů. Výběr byl řízený, jelikož záměrem bylo postihnout co největší rozmanitost ve městě Vsetíně a oslovit co nejvíce rozdílných lidí a to nejen pohlavím, věkem, povoláním, zdravotními problémy, ale i názorem pro nutnost vybudování střediska regenerace a výživy ve městě. Záměrem výzkumu bylo zjištění postoje lidí k řešení pohybových problémů a ke sportovním aktivitám, dále jaký postoj preferují při nápravě, či prevenci, a zda je pro ně prevence vůbec důležitá. Co považují za nejdůležitější faktory při cvičení a rehabilitaci a zda preferují komplexní služby na jednom místě. Druhotnými otázkami bylo, o jaké formy cvičení by měli zájem, a zda je pro ně důležitý osobní přístup a korekce cviků od cvičitelky a vysvětlení toho, proč a na co je dané cvičení důležité a jakým problémům tak mohou předcházet.

3.1.1 Výsledky axiálního kódování

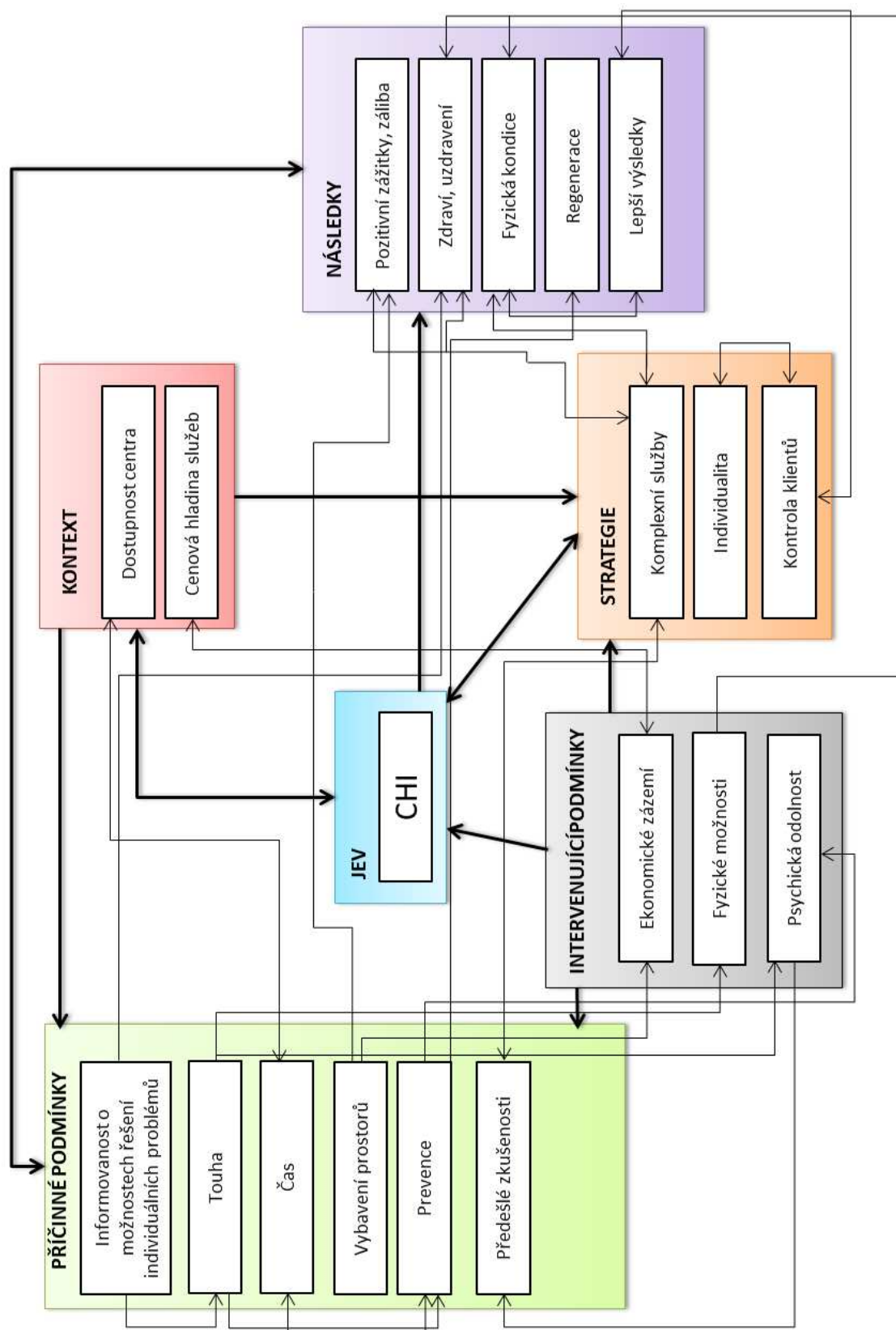
Následující část shrne výsledky axiálního kódování, kdy bylo cílem vytvoření pojmů, které budou následně použity a odůvodněny na základě rozhovorů získaných od dotazovaných v Tabulce č. 1.

Tabulka č. 1: Výsledky axiálního kódování

Prvek	Popis, související věci
Jev	CHI rehabilitace a výživa
Příčinné podmínky	Informovanost o možnostech řešení individuálních problémů; Touha zdravého životního stylu; Čas; Vybavení prostorů; Prevence; Předešlé zkušenosti
Intervenující podmínky	Psychická odolnost; Fyzické možnosti; Ekonomické zázemí
Kontext	Dostupnost; Cenová hladina služeb
Strategie	Komplexní služby; Individualita; Kontrola klienta
Následky	Pozitivní zážitky, záliba; Zdraví, uzdravení; Fyzická kondice; Regenerace; Lepší výsledky

Zdroj: vlastní zpracování

Prvky, které byly popsány v Tabulce č. 1, budou jednotlivě rozebrány a podloženy rozhovory, které budou v textu citovány, podle toho, jak respondenti odpovídali na jednotlivé otázky. Byla také vytvořena síť vztahů, pro lepší přehlednost, která je vyobrazena na Obrázku č. 2. Síť zachycuje jednotlivé vztahy mezi prvky, je velmi propletená a vše na něčem závisí. Jednosměrné šipky ukazují vliv jednoho prvku na druhý a sousměrné znázorňují vztah vzájemný.



Obrázek č. 2: Síť vztahů

Zdroj: vlastní zpracování

Díky rozhovorům byla vytvořena síť vztahů, která znázorňuje jednotlivé působení faktorů mezi sebou. Vše začíná u příčinných podmínek, kdy malá informovanost o možnostech řešení individuálních problémů ovlivňuje vyhledání centra, které by problémy řešilo a zajistilo by tak zdraví, či uzdravení. S informovaností souvisí touha po něčem novém. Touha zdravého životního stylu, závisí na fyzických možnostech jedince a také na jeho psychické odolnosti. Díky fyzickým možnostem se stav posouvá již do efektů, jako je zdraví a fyzická kondice. Tito lidé tak relativně zvládají řešení svých problémů a dokážou si najít cestu ke zlepšení. Avšak tato cesta s sebou přináší i mnohé překážky, které lidé vnímají jako zásadní. Spolu s touhou zdravého životního stylu jde i prevence, tedy předcházení problémům, která je však značně závislá na psychické odolnosti jedince, protože ne každý vydrží u nastaveného zdravotního režimu v případě úlevy. Avšak uvědomění si nutnosti prevence vede k uzdravení a celkové regeneraci organismu. Neopomenutelnou příčinnou podmínkou jsou předešlé zkušenosti, které mohou být špatné a centrum CHI je může ovlivnit strategií a to individualitou ke klientům a řešení jejich problémů komplexními službami, které vedou k pozitivním zážitkům a fyzické kondici. Individualita jde ruku v ruce s kontrolou cviků, která má za následek lepší výsledky. Z kontextu dále vyplynulo, že v dnešní době je neustále zmiňovaný čas, proto je důležité, aby centrum bylo dostupné pro co možná nejvíce lidí. Dalším pojmem je cenová hladina služeb, která může ovlivnit ekonomické zázemí lidí. Ekonomické zázemí může ulehčit fakt, že prostory centra již budou zcela vybaveny, a klienti si nebudou muset kupovat cvičební pomůcky, to může mít za následek pozitivní zážitek.

3.1.2 Příčinné podmínky

Do této kategorie byla zařazena informovanost o možnostech individuálních problémů, která značně ovlivňuje to, zda daný člověk chce řešit své problémy, nebo si najde výmluvu proč je neřešit. Dále zde patří touha zdravého životního stylu, která má pozitivní náboj a dokáže člověka posunout dál k lepšímu. Dále hodně diskutovaný čas, ale také vybavení prostorů, prevence a předešlé zkušenosti.

Informovanost o možnostech individuálních problémů

Mnoho lidí, se se svými pohybovými problémy smířilo dřív, než se o ně začali informovat. Ne každý člověk si hledá jinou alternativu a mnohdy se utvrdí v nějakém názoru, že s tím už nejde nic dělat a to je škoda. Lidé by měli znát pravdu o možnostech, které by jim přinesly fyzickou kondici.

„...tož doktoři mně řekli, co bych chtěla, stará baba, že už ty kolena mám vychozené, ale s tím se nechci smířit, nemyslím si, že je to se mnou tak zlé, ale věřím jim, co jiného mi zbývá, šak to jsou doktoři, komu jinému bych věřila.“ (rozhovor 5)

„Kdybych věděla, že mi někdo pomůže, tak jdu tam, no hned.“ (rozhovor 1)

„Problémy mám už odjakživa, no tak nějak od puberty mě to začalo, a neřeším to, myslím si, že to asi ani nejde, jsem se s tím tak nějak smířila, jako co jiného mi zbývá.“ (rozhovor 7)

Touha

Touha byla prezentována především v podobě touhy po zdravém životním stylu bez omezení. Nikdo se nechce potýkat s problémy, které mu přináší zbytečné starosti navíc.

„Tak rády bych zase chodila lyžovat, ale bolest kyčlí mě to prostě nedovolí, nevydržím to od bolesti, a brát si prášky mě nebaví.“ (rozhovor 4)

Čas

Hraje významnou roli, protože každý člověk se vymlouvá na nedostatek času pro sebe a pro svůj klid. Proto je velice důležitá nejen lokalita, ale i výběr cvičebních jednotek ve správnou dobu.

„Kdybych měl čas, tak tam klidně půjdu, ale já ho nemám.“ (rozhovor 3)

Vybavení prostorů

V dnešní době je téměř samozřejmostí, aby prostory na cvičení a masáže splňovaly určité požadavky, tomu i nasvědčuje nutnost splňovat požadavky z Krajské hygienické stanice, avšak cvičební pomůcky nejsou součástí všech prostorů na cvičení, a klienty často odradí, že si s sebou musí nosit věci, které si musí prvně koupit. Proto je výhodné mít prostory zcela vybavené, aby to lidem snížilo náklady na cvičení a aby to pro ně nebyla překážka k tomu, aby přišli.

„Já se nebudu tahat s nějakýma balónama na cvičení, bych se nadřela víc než na tom cvičení....a kde to mám jako taky doma nechávat takové heblo.“ (rozhovor 6)

„no ono je docela hodně míst kde se dá cvičit, ale no mě to docela odradí takové ty velké špinavé prostory, bez těch cvičebních pomůcek.“ (rozhovor 2)

Prevence

Lidé si uvědomují, že prevence pro udržení zdraví je důležitá, ale má hodně faktorů, které ji narušují a to především čas a malá psychická odolnost, kdy to lidé nezvládnou a vjedou do starých kolejí.

„Masáže беру jako prevenci, nechci se dostat zas do té doby, kdy jsem se nemohl ani pohnout. Na cvičení jsem sice lajdák, ale snaha tam je, uvědomuju si, že musím cvičit, ale znáte to.“ (rozhovor 8)

„Jdu na to takticky, už jsem se naučila správně jíst, teda no, jako myslím, že vím jak na to, a teď jsou na řadě masáže, a jak se začnu cítit líp, tak začnu i cvičit, no prostě musím, jinak to asi nepůjde, abych se cítila jak žena.“ (rozhovor 2)

Předešlé zkušenosti

Jeden z hlavních faktorů, proč lidé odradí nové věci a proč nemají chuť vyzkoušet něco nového. Proto je důležité předešlé zkušenosti eliminovat, a nabídnout skrz strategii nové možnosti.

„ne, prostě nikdo mě neřekl, že to cvičím blbě, já se mordovala jak blázen a nic z toho, vlastně jo, bylo mi ještě hůř než před tím.“ (rozhovor 6)

3.1.3 Intervenující podmínky

Do této kategorie byly zařazeny tři nejdůležitější oblasti, které působí na samotný jev, tedy na vybudování centra CHI a je to psychická odolnost, fyzické možnosti a ekonomické zázemí.

Psychická odolnost

Do této části patří to, jak dokáže jedinec zvládat své pohybové problémy, jestli se uzavře do sebe, anebo se snaží vyhledat řešení. Jakékoliv problémy totiž působí na psychiku člověka. Také zde patří to, jak je osobnost silná, aby zvládala postupnou nápravu a byla připravená na to, že nic nejde udělat hned, ale che to vytrvalost a přesvědčení. Mohou se zde začadit i předstartovní stavy, se kterými se musí sportovec vyrovnat a se kterými se dá také pracovat.

„... přijde mi, že to nikdy nedokážu, stáhnou se do sebe a najednou mám pocit, že jsem v tom sama, a že je to moje vina, jak vypadám, že mě prostě tady v tom nikdo nepodporuje, a to nemluvím třeba jen o rodině, ale mě by třeba osobně potěšilo to, no kdyby mi sama cvičitelka, říkala já nevím dám příklad, že jsem třeba šikovná, že mi to jde, ale tady to tady prostě neexistuje, aby se cvičitelka zaobírala mými problémy.“ (rozhovor 6)

„...před startem jsem úplně vypsychovaný...rád bych to ale změnil, ale nevím jestli to vůbec ještě dokážu.“ (rozhovor 9)

Fyzické možnosti

Tato kapitola se spíše zaobírá sportovci, kteří si uvědomují potřebu regenerace, aby mohli být úspěšní a podávat lepší výsledky, u nich to také vychází z prvotní potřeba touhy po zdravém životním stylu v podobě zvládání tréninků a závodů či zápasů.

„Chci na tom být dobře, nechci zažít to, že budu mít únavovou zlomeninu z blbosti, ale trenéři na to nehledí, na nějaké kompenzačky nebo masáže.“ (rozhovor 9)

Ekonomické zázemí

Ekonomické zázemí se týká finanční náročnosti nápravných procedur, ať už se jedná o rehabilitace, masáže či cvičení. O nákladech na cvičební pomůcky bylo již hovořeno v příčinných podmínkách

„...když se jedná o zdraví, ráda si připlatím.“ (rozhovor 4)

3.1.4 Strategie

Následující část podává možnosti, jak zaujmout potencionální klienty, aby získali větší povědomí o možnostech řešení svých problémů a začali navštěvovat centrum CHI. Strategii nejvíce ovlivňují intervenující podmínky a kontext.

Komplexní služby

Lidé mají zájem o tom, by jedno centrum nabízelo, komplexní služby co se rehabilitací, masáží, výživy a cvičení týče. Proto je důležité se na tento bod soustředit a obsáhnout ho při sestavování služeb pro nový podnik.

„Rozhodně bych uvítal místo, kde se mě budou věnovat, a budou mě znát, budou vědět, kde mám mezery a co potřebuju napravit, nechci zkoušet pořád něco nového a pořád vysvětlovat co chci. Jedno místo, kde mi sestaví jídelníček, udělají plán na kompenzačky a můžu tam chodit na rehabilitace a masáže, tak tomu říkám paráda.“ (rozhovor 9)

Individualita

Dalším požadavkem byla individualita, tedy zajímat se o klienty a jejich potřeby, nabídnout jim upřímné jednání, každého osobně motivovat, jelikož každý má jiné potřeby a cíle.

„...no určitě by mě pomohlo, kdyby se mě někdo věnoval a snažil se mě pochopit.“
(rozhovor 6)

„Je to určitě příjemné, když Vás cvičitelka zná a jedná s každým individuálně.“

(rozhovor 2)

Kontrola klientů

S individualitou jde ruku v ruce také kontrola klientů, co se cvičení týče. Vysvětlit jim proč se daný cvik cvičí, jaké svaly se mají zapojovat, co by mělo být výsledkem. To vše chtějí klienti s pohybovými problémy slyšet, a ne jen obecně to, že by měli cvičit, že jim to pomůže.

„...nevidím ve cvičení asi nějaký ten smysl, asi až mi někdo řekne proč to dělat tak ho poslechnu, ale sama od sebe to nepochopím, já jsem to nestudovala, abych to věděla, šak od toho by tu měli být jiní, aby mě to naučili, ne? Potřebuju zkrátka nějakou kontrolu, jestli to dělám dobře, anebo ne.“ (rozhovor 2)

„Já nad sebou potřebuju kontrolu, protože člověk se nevidí a proto ani neví, co dělá špatně.“ (rozhovor 4)

3.1.5 Následky

Tato kategorie v sobě zahrnuje následky celého procesu. Je přímým vyústěním jevu a vstupních podmínek v podobě intervenujících podmínek a kontextu. Proto zde byly zařazeny důsledky, jako pozitivní zážitky a záliba, zdraví či uzdravení, fyzická kondice, regenerace a lepší výsledky.

Pozitivní zážitky, záliba

Vše co člověk dělá, by ho mělo naplňovat pozitivní energií a měl by z toho mít radost, stejně jako z dobře odvedené práce. Proto by mělo cvičení přinášet zálibu a ne povinnost.

„Už snad milionkrát jsem začínala se cvičením, ale nikdy jsem u toho nevydržela, je to asi tím že mě nikdo neinspiroval, brala jsem cvičení jako povinnost a to tak přece nejde, šak to jde na mě vidět.“ (rozhovor 6)

Zdraví, uzdravení

Tato část je zde zařazena z toho důvodu, jelikož je zdraví nejdůležitější co člověk může mít, a musí si ho chránit a udržovat jakoukoli cestou.

„Zdravotní problémy mám už opravdu dlouho, ale moc bych si přála být zase v pohodě jako kdysi a být zdravá.“ (rozhovor 7)

Fyzická kondice

Fyzickou kondici, by si měli lidé udržovat v každém věku. Když je člověk ve fyzické kondici má i pozitivnější myšlení a lepší náladu.

„Trvalo mi hodně let, než jsem si uvědomila, že jsem na dně a to díky tomu, že jsem se zabývala jen práci, furt se stresovala a tak jsem zjistila, že moje tělo nic nevydrží a že nemám žádnou fyziku. To bylo strašné zjištění, proto jsem se rozhodla něco se sebou dělat.“ (rozhovor 2)

Regenerace

Se sportem je spojena i regenerace organismu, a to můžou představovat například masáže. Regenerace se netýká pouze sportovců, ale i ostatních lidí.

„ Ráda si dopřeju masáže každý měsíc jako udržovací formu. Pracuju v kanceláři, a i když se snažím občas protahovat, krk mám zatuhlý strašně a masáž mi pomáhá.“ (rozhovor 4)

„Při takové spoustě tréninkových jednotek co máme, nedokážu si představit to, že bych nešel občas na masáž, potřebuju nějakou regeneraci pro svaly, jinak bych zbytečně trpěl.“ (rozhovor 9)

Lepší výsledky

Lepší výsledky patří mezi následky, které shledávají především sportovci, jako nejdůležitější.

„Chci, aby si trenér konečně uvědomil, že když makám na tréninku, potřebuju i nějakou regeneraci a kompenzaci, a nejde jen o to, jak makám u něho na tréninku. Myslí si, že lepší výsledky budu mít, když budu makat, ale potřebuju i něco jiného“ (rozhovor 9)

3.1.6 Kontext

Do kontextu byly zařazeny dva pojmy a to dostupnost a cenová hladina služeb. Tyto dvě položky jsou neopomenutelnou součástí projektu a nutno s nimi počítat, jelikož zcela jistě zasáhnou jako vedlejší důvody návštěvnosti.

Dostupnost

Dostupnost jde po boku s časem. Čím bude centrum dostupnější, tím více lidí přijde, a čím víc budou lekce přizpůsobené časovému plánu klientů, tím lépe. Dostupnost je nutné zohledňovat pro místní obyvatele i pro dojíždějící.

„Nejsem z města, bydlím tady kousek za městem, ale dojíždění mi nedělá problém, jako jo když si můžu vybrat tak jedu radši autem než autobusem, ale zvládnou i ho. Takže určitě se bodne, když je kdy zaparkovat a neztrácet čas hledáním volného místa.“ (rozhovor 8)

„Jsem z města, ale určitě bych dojížděla městskou hromadnou, tak by bylo dobré, kdyby to bylo blízko zastávky.“ (rozhovor 7)

Cenová hladina služeb

Nejspíš jedna z nejdůležitějších položek. Lidé si uvědomují, že ceny za služby stoupají. A centrum by mělo nabízet služby za takovou cenovou hladinu, které odpovídá jeho kvalitou a nepřevyšuje ostatní služby ve městě, protože lidem záleží na tom, za co své peníze utratí.

„jsem sice důchodkyně, ale pokud mi někdo pomůže tak si za to připlatím, šak co mám s těma penězama dělat, já už nikam nejezdím, a když nebudu mít, tak řeknu děckám a oni mi dají, šak co chtějí, abych tu s nima byla co nejdýl.“ (rozhovor 5)

„Těžce dřu, a nemůžu si jen tak chodit každý měsíc na masáže, to by mě zruinovalo. Já teda nevím kolik to stojí, ale zadarmo to nebude. Ale až někdy půjdu tak si to zjistím dopředu, než za to ty peníze vyhodím.“ (rozhovor 3)

3.1.7 Shrnutí marketingového výzkumu

Z výše uvedené sítě vztahů a jejího detailního rozboru je třeba zvolit již nastíněnou strategii pro vybudování nového centra ve městě. Výzkum napomohl k tomu, jakým směrem by se mělo centrum ubírat a na co by nemělo zapomínat. Díky výzkumu bude snazší výběr požadované nabídky služeb. Je však nutné podotknout, že není reálné splnit veškeré požadavky všech lidí, ale projekt se bude snažit se jim z větší části přiblížit. Avšak bude dobré se zaměřit na dobrou polohu a dostupnost, jak hromadnou dopravou, tak i automobilem. S tím také souvisí možnost parkování v blízkosti centra. Prostory by měly být moderní a čisté. Dále přijatelná cenová hladina služeb, které budou poskytovat kvalifikovaní pracovníci, kteří budou poskytovat komplexní péči o klienta a budou mu nastavovat plán, podle kterého budou mít šanci změnit svůj dosavadní život. Dále se budou zaměřovat na individualitu, budou se tedy plně věnovat klientům a budou jim jednotlivé fáze postupů komentovat. Budou také klienty kontrolovat, aby dodržovali stanovený plán, a aby při cvičení splňovali správnou

techniku provedení cviku. Nabídka služeb by měla být pro širokou škálu věkových i výkonnostních kategorií. Cvičební lekce by měly být spíše klidnějšího charakteru, pro větší uvědomění si pohybů těla.

3.2 Porterova analýza pěti sil

3.2.1 Konkurenční prostředí

Byla zvolena podnikatelská činnost, která se bude zabývat regenerací, cvičením a výživou a bude tak nabízet komplexní služby na jednom místě. Rivalita co se konkurence týče, nebude u společnosti CHI nijak značná, jelikož se ve městě nenachází podobné centrum s tam pestrou nabídkou služeb. Jedná se tedy o něco nového a očekává se, že zájem o tyto služby ze strany zákazníků poroste.

Mezi konkurenci by se mohly započítat akorát dvě centra, která jsou ve městě, a to Remyos s.r.o. – rehabilitační centrum a Studio Shanti – masáže Vsetín.

Remyos s.r.o. – rehabilitační centrum

Jedná se o nestátní zdravotnické zařízení, které nabízí služby v oblasti rehabilitace, kromě vodoléčby. Využívá se zde především elektroléčba, magnetoterapie, terapie světlem a rázovou vlnou. Léčba probíhá na podkladě doporučení praktického lékaře či speciality a u klientů smluvních pojišťoven je plně hrazena ze zdravotního pojištění. Mezi rehabilitace patří rozvoj pohybového vývoje dítěte, kloubní manipulace, kloubní mobilizace, techniky měkkých tkání, speciální techniky, cvičení na gymballech, reflexní masáž, fyzikální terapie, kinesiotaping, léčba funkční sterility dle L. Mojžíšové, fyzioterapie u dysfunkce pánevního dna a inkontinence a vysoko výkonový laser. Jak již bylo řečeno, léčba probíhá na podkladě doporučení praktického lékaře či specialisty, lidé většinou za služby neplatí. Avšak přístup ke klientům je neosobní. Také je zde dlouhá čekací doba. Centrum může být konkurencí v případě rehabilitací a fyzioterapií, avšak nikoli v oblasti masáží a cvičení (Remyos, 2018).

Studio Shanti – masáže Vsetín

Nabízí různé druhy relaxačních a regeneračních masáží, jako jsou klasické masáže, havajské masáže, indické masáže hlavy či masáže lávovými kameny. Z terapií nabízejí baňkování a Dornovu metodu. Tým na masáže se skládá ze čtyř lidí a každý má jiné zaměření. Masáže jsou rozděleny časově na 15 – 55 minut a cena se pohybuje v rozmezí 180 – 900,- Kč za terapii. Terapie se pohybují v rozmezí 25 – 85 minut s cenou od 300,- Kč do 900,- Kč za terapii. Studio také nabízí cvičení v podobě jógy na 55 minut za 100,- Kč. Dalo by se říci, že studio víc prosperuje díky poradnám Ájurvedy a terapii EFT dále také díky přednáškám různého charakteru a masérským kurzům. Po shledání nabídky nelze studio brát jako plnohodnotnou konkurenci, z toho důvodu, že se nevyrovná nabídkou cvičení a masáže jsou pouze regenerační a relaxační nikoli zaměřené na zdravotní problém s použitím fyzioterapie. A výživou se také studio vůbec nezabývá. Nevýhodou nebo snadným odrazením klientů může být rezervace terapie, kterou musí člověk zrušit 24 hodin předem, jinak mu bude při příští návštěvě započtena dvojnásobná cena. Avšak zapomínat je lidské a občas se stane, že klienti na terapii zapomenou a netřeba je za to trestat vyšší cenou. Příště už nemusí přijít vůbec (Studio Shanti – masáže Vsetín, 2017).

Hodnocení konkurence

Oba dva sledované subjekty byly sledovány za účelem porovnání nabízených služeb a možností případné konkurence a vzniku konkurenčního boje. Avšak se došlo k závěru, že ani jedno centrum se nevyrovná nabídce plánovaného centra CHI. Chyběla jak nabídky služeb nebo osobní přístup, a proto je důležité tyto dvě skutečnosti co nejvíce zohlednit při plánování nového objektu, které by mělo lidem poskytnout komplexní služby v oblasti zdraví.

Výhodou pro podnik CHI je momentální vycestování majitele Shanti studia na dva roky do Indie a tým je tímto faktem značně oslaben.

3.2.2 Hrozba vstupu nových konkurentů

Hrozba vstupu nových konkurentů na trh závisí na předmětu podnikání. Masérská činnost je velice oblíbeným předmětem podnikání, a vstup na trh je snadný. Otázkou je, zda lidé upřednostní centrum, kde jim bude poskytnuta celková péče i co se regenerace, cvičení a výživy týče anebo půjdou na masáž k soukromníkovi. Jediným možným problémem pro novou firmu by mohlo být najít kvalifikované fyzioterapeuty a maséry s osvědčením pracujících se srovnatelným technickým vybavením a prvotní náklady na zřízení centra.

3.2.3 Hrozba nových substitutů

Služby, které budou nabízeny, budou velmi komplexní, a tudíž vliv substitutů nebude mít významný vliv a zásadně se neprojeví na činnosti podnikatelského plánu. Avšak hrozba vzniku substitutů se nesmí nikdy podcenit, jelikož zákazníci jsou vystaveni vlivu reklam na zdravotnické a regenerační pomůcky či zdravotní doplňky. Mezi substituty cvičení také patří volnočasové aktivity, jako je například jízda na kole, in- line bruslení, plavání anebo častěji oblíbená chůze. Mezi substituty ve výživě to mohou být různé doplňky stravy, které budou slibovat správné fungování organismu. Co se týče substitutů v podobě regenerace mohou to být nové zdravotní postupy, nebo nové formy léčby.

3.2.4 Vyjednávací síla kupujících (zákazníků)

Zákazníky budou hlavně fyzické osoby, avšak může nastat i situace, že to bude právnická osoba, která bude chtít vyjednávat výhodnější postavení pro své fyzické osoby. Může to být například firma, která bude odměňovat své zaměstnance v podobě benefitů, které se budou vztahovat k firmě. Dále by to mohly být sportovní kluby, které by chtěly spolupracovat na přípravě svých svěřenců, aby byli schopni podávat lepší výkony, či aby předcházeli zraněním. Lze tedy říci, že nelze jasně preferovat jednu skupinu, ale budou důležité všechny.

3.2.5 Vyjednávací síla dodavatelů

Firma bude provozovat svoji činnost v pronajatých prostorách, kde je nutné v krátkodobém horizontu akceptovat jakékoliv navýšení nájmu. Z pohledu nákupu zboží od dodavatelů je jejich smluvní síla malá. Firma je schopna tuto sílu korigovat svoji pevnou a neústupnou cenovou politikou. Jedná se především o dodavatele zdravotnických potřeb a pomůcek. Firma nebude závislá na jednom dodavateli, což je pro ni výhodou.

3.3 PEST analýza

Analýza se skládá ze čtyř oblastí, které jsou zde posuzovány. Patří mezi ně politické a legislativní faktory, faktory ekonomické, sociální a demografické a v poslední řadě faktory technologické.

3.3.1 Politické a legislativní faktory

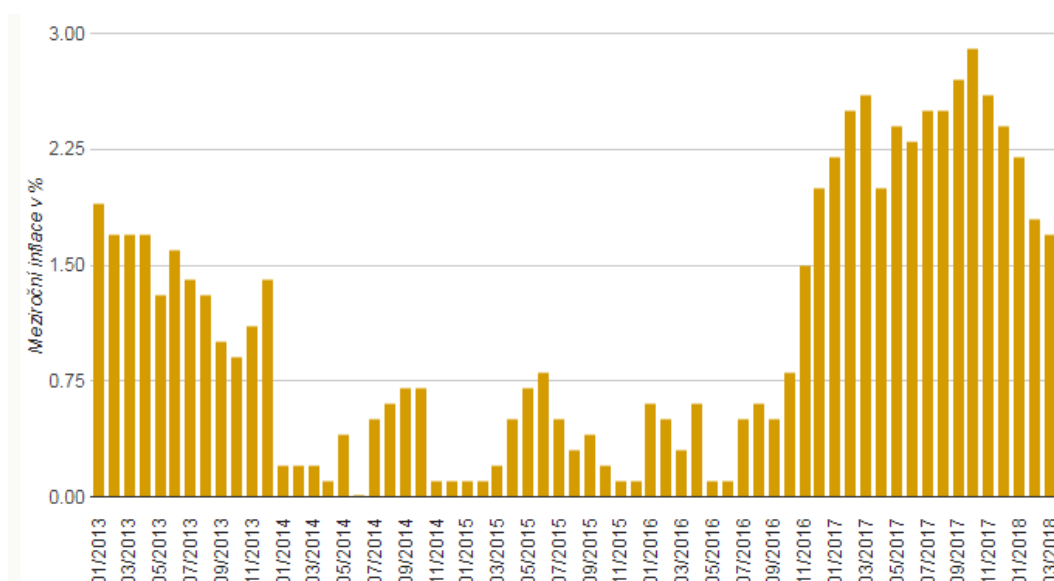
Česká republika momentálně umožňuje stabilní prostředí, což má dobrý vliv na podnikání. Avšak na druhou stranu ke změnám může dojít relativně kdykoli. Vláda nemá zas až tak silný mandát a proto uvnitř koalice dochází k velkým nátlakům během vyjednávání a prosazování zákonů. Veřejnost potom ztrácí důvěru k vládě, což negativně ovlivňuje celkovou atmosféru státu.

Důležitým a neopomenutelným faktorem je také daňová politika, která se v posledních několika letech neustále měnila.

3.3.2 Ekonomické faktory

Pro posouzení ekonomiky je možné použít ukazatele vývoje inflace v posledních letech, který je zobrazen na Obrázku č. 3. Dá se předpokládat, že inflace se bude zpomalovat, jelikož poklesly ceny v oboru rekreace a kultury, potravin a nealkoholických nápojů (Kurzycz, 2018).

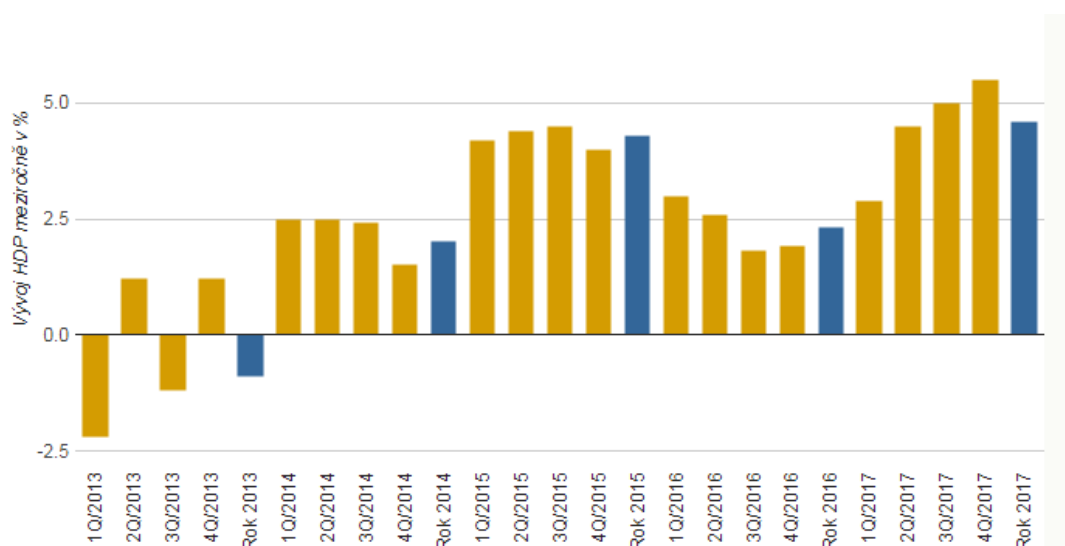
Obrázek č. 3: Meziroční inflace v %



Zdroj: Kurzycz, 2018a

Dalším ukazatelem může být hrubý domácí produkt. Z uvedeného Obrázku č. 4 je patrné, že za poslední roky je stav setrvalý a předpokládá se, že to podnikatelský záměr nijak nebude ovlivňovat.

Obrázek č. 4: Vývoj HDP meziročně v %



Zdroj: Kurzycz, 2018b

3.3.3 Sociální a demografické faktory

Jelikož firma bude působit v malém městě, povědomí o její existenci má velkou šanci rychlého šíření. Jelikož společnost chce poskytovat opravdu individuální a profesionální služby předpokládá se pozitivní šíření dobrého jména. Pověs dobrého jména má za výsledek ještě rychlejší růst povědomí, skrz doporučení pro další případné klienty. Velké uplatnění zde můžou najít absolventi aplikované kineziologie nebo fyzioterapie a mnoho dalších, kteří chtějí pomáhat lidem. Jelikož je obor aplikované kineziologie nově akreditován, předpokládá se větší nárůst zájemců o tento obor a je to výborná příležitost pro mladé lidi.

3.3.4 Technologické faktory

V dnešní době se na tyto faktory čím dál tím víc upozorňuje, protože se zdokonalují technologie napříč celým trhem a také se na druhou stranu zvyšuje zdravotní péče a tím vzrostl počet obyvatel nad 65let. A právě to má dopad na to, že mladí zkušení lidé, nemají volná místa na trhu, kde by mohly přinést nové myšlenky.

Společnost se bude snažit neustále obnovovat své vybavení a pomůcky, které jsou nezbytné pro poskytování kvalitních a profesionálních služeb svým klientům. A také bude motivovat své zaměstnance ke stálému zdokonalování.

3.4 SWOT analýza

3.4.1 Silné stránky

- Jeden majitel
- Parkování přímo před firmou (avšak placené parkoviště)
- Moderní vybavení
- Dobrá dostupnost MHD (sídlo firmy na náměstí)
- Široký sortiment nabízených služeb, komplexnost
- Kvalifikovaní zaměstnanci
- Individualita ke klientům, kontrola jejich cvičení

3.4.2 Slabé stránky

- Začátek provozu
- Propagace společnosti v začátcích
- Malá povědomost v přilehlých městech

3.4.3 Příležitosti

- Možnost spolupráce s firmami – benefity pro zaměstnance
- Možnost spolupráce se sportovními kluby
- Rozšíření nabídky poskytovaných služeb

3.4.4 Hrozby

- Neúměrné navýšení nájemného
- Rychlé opotřebení cvičebních pomůcek
- Odchod zaměstnanců do většího města
- Vznik nové konkurence

Tabulka č. 2: SWOT analýza

	POMOCNÉ (k dosažení cíle)	ŠKODLIVÉ (k dosažení cíle)
VNITŘNÍ (atributy organizace)	STRENGTHS (silné stránky)	WEAKNESSES (slabé stránky)
	Jeden majitel	Začátek provozu
	Parkování přímo před firmou (avšak placené parkoviště)	Propagace společnosti v začátcích
	Moderní vybavení	Malá povědomost v přilehlých městech
	Dobrá dostupnost MHD (sídlo firmy na náměstí)	
	Široký sortiment nabízených služeb, komplexnost	
	Kvalifikovaní zaměstnanci	
	Individualita ke klientům, kontrola jejich cvičení	
VNĚJŠÍ (atributy prostředí)	OPPORTUNITIES (příležitosti)	THREATS (hrozby)
	Možnost spolupráce s firmami – benefity pro zaměstnance	Neúměrné navýšení nájemného
	Možnost spolupráce se sportovními kluby	Rychlé opotřebení cvičebních pomůcek
	Rozšíření nabídky poskytovaných služeb	Odchod zaměstnanců do většího města
		Vznik nové konkurence

Zdroj: vlastní zpracování

4 VLASTNÍ NÁVRH ŘEŠENÍ

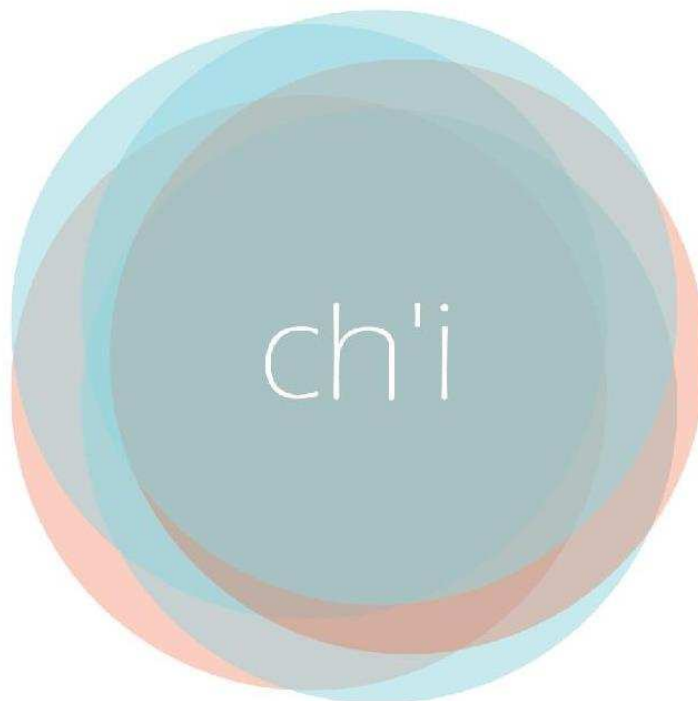
Na základě analýzy, která byla provedena v předchozí kapitole, se bude následující část diplomové práce zabývat návrhem projektu pro založení malého podniku, který se může označit jako centrum regenerace a výživy. Cílem této kapitoly bylo popsat celkovou náplň nově vznikajícího subjektu od prvopočátku až do budoucnosti.

Nejprve bude přiblížena právní forma podnikání a předmět podnikání. Dále bude zmínka o organizačním plánu firmy. Následovat bude marketingový plán, který bude upřesněn pomocí marketingového mixu. Poté bude nastíněn finanční plán, rizika podnikání a na závěr harmonogram projektu.

4.1 Titulní strana

- **Název podniku:** CHI regenerace a výživa
- **Sídlo:** Mostecká 130, 755 01 Vsetín
- **Majitelka:** *****
- **IČ:** *****
- **Předmět podnikání:** regenerační činnost a výživové poradenství
- **Logo**

Na vzniku loga se podíleli architekti, kterým byly sděleny indície k představě požadavku na realizaci. Logo mělo obsahovat název firmy a jelikož zkratka CHI představuje energii spojenou se vznikem života a je součástí po celou dobu života člověka, mělo by logo nějakým způsobem znázorňovat, energii, auru a propojení s vesmírem. V logu je zkratka CHI psána malým a s apostrofem z toho důvodu, aby upozornila na to, že se čte „či“. Spojení barev by mělo poukazovat na rozmanitost vesmíru, na možnosti ve formě života. Logo by mělo splňovat jednoduchost a kreativitu. Výsledek je zobrazen na Obrázku č. 5.



Obrázek č. 5: Logo firmy

Zdroj: Fojtíková, Mikač, 2018

4.2 Exekutivní souhrn

Podnik CHI regenerace a výživa ve Vsetíně bude provozován majitelkou, která má vystudovanou Aplikovanou kineziologii na Masarykově Univerzitě v Brně. Při založení podniku si bude obstarávat živnostenské oprávnění v oblasti masérské, rekondiční a regenerační služby, která spadá do ohlašovací vázané živnosti. Tato forma podnikání byla zvolena z několika důvodů, a to že pro založení podniku jsou nízké náklady, není zapotřebí počáteční vklad a náklady na administrativu jsou nízké. Podnik nebude plátcem DPH.

Cílem podniku bude zapsat se do povědomí zákazníků, jako kvalifikované, kvalitní a moderní centrum, které nabízí dlouhodobé zlepšení zdravotního stavu klienta, v podobě komplexních služeb.

4.3 Důvody podnikání

Hlavním důvodem podnikání byla současná situace, která přináší stále více a dříve zdravotní problémy. Po provedení Porterovy analýzy pěti sil, bylo zjištěno, že na trhu není žádný podobný konkurent stejné velikosti a záměru. Následoval i kvalitativní výzkum, který ukázal, že ve městě Vsetíně chybí centrum, které by se komplexně zabývalo zdravotními problémy. Chybí zde i dobří lékaři, proto mnohdy lidé sklouzávají k jiné alternativní léčbě svých potíží, a právě k tomuto by mohlo napomoci plánované centrum CHI regenerace a výživy. Pro tento obor podnikání se majitelka rozhodla z toho důvodu, jelikož vystudovala obor aplikovaná kineziologie, který je nový a lidé ještě neznají celou podstatu nauky o těle. Majitelka si od projektu slibuje to, že nabídne lidem místo, kde mohou přijít se svými problémy a řešit je aktivně, intenzivně a následně předcházet obdobným problémům, díky radám, které se zde mohou nejen naučit, ale praktikovat i doma. Cílem je pomoci velké většině lidí, kteří mají zdravotní problémy a nechtějí je řešit jen pomocí prášků, které jim předepíše lékaři.

Za největší konkurenční výhodu je považován individuální přístup a praktiky pomáhající předcházet dalším problémům. Jelikož zdraví člověka je velice důležité a co je důležitější je předcházet těmto problémům, považuje majitelka tento projekt za úspěšný a udržitelný do budoucna.

Obory zabývající se zdravím a zdravým životním stylem se mění hodně často, proto je důležité nabízet klientům nové metody léčby a nové metody cvičení, aby to pro klienty bylo zajímavé a především přínosné, aby si sami individuálně dokázali vybrat z možností služeb ty, které je baví a u kterých vydrží co nejdéle.

4.4 Nabídka podniku

Podnik bude nabízet služby v oblasti regenerace a výživy. V první řadě se bude se jednat o různé druhy cvičebních lekcí, jako například kompenzační cvičení pro sportovce, protahovací cvičení v podobě tai-chi a netradičních forem jógy. Dále to budou relaxační cvičení zaměřená na práci s dechem, ale také zde bude možnost posilovacích druhů cvičení. Cvičební jednotky budou také rozděleny na cvičení dětí, či seniorů. Nelze opomenout také individuální cvičení a dynamickou neuromuskulární

stabilizaci (DNS). Některé lekce cvičení budou v režii majitelky, jiné budou za účasti externích cvičitelek. Při sestavování lekcí bylo vycházeno z kvalitativního výzkumu, pomocí kterého bylo zjištěno, o jaké služby potencionální zákazníci mají zájem. Lekce budou navrhovány maximálně pro osm cvičících a lektorku, jelikož zde bude kladen velký nárok na individualitu a správné provedení cviků. Bude brán zřetel na to, že potencionální zákazníci jsou nejen pracující lidé ale také senioři a sportovci a proto tomu bude přizpůsoben i rozvrh lekcí. Další zřetel byl brán na biorytmus člověka, kdy v době oběda klesá výkonnost, jelikož lidé tráví čas obědem a energie se přesouvá na správné trávení v organismu a cvičení se v tuto dobu nedoporučuje. Rozvrh lekcí na týden je podrobněji popsán v podkapitole 4.4.1 Cvičební lekce.

Druhou část služeb budou tvořit masáže, které budou zaměřeny individuálně dle problémů a potřeb klienta. Masáže budou kombinací různých masérských technik, pro nejefektivnější výsledek masáže. K masáži mohou být použity i pomocné prostředky jako masážní baňky či tejpovací pásky.

Třetí část zaujímá výživové poradenství, které se bude soustředit převážně na pochopení smyslu správného stravování, aby si lidé sami vybrali co je pro ně vhodné a ne striktní dodržování jídelních plánů, které jednou každý člověk poruší.

A poslední částí bude nabízená služba infrasauny, jako vhodný doplněk pro regeneraci organismu.

Celkový přehled včetně cen lze najít v podkapitole 4.4.2 Ceník služeb.

4.4.1 Cvičební lekce

Cvičební lekce budou, jak v režii majitelky centra, tak v režii externích pracovníků. Lekce budou provozovány za účasti maximálně osmi osob, u dětí bude tento počet snížen na pět. Důraz bude kladen na co nejpřesnější provedení cviků za účasti cvičitelky, která se bude co nejvíce věnovat klientům a bude jim špatné držení těla opravovat a napomáhat ke správným provedením cviků, aby se předcházelo následné bolesti. Nabídka cvičení je vyobrazena v Tabulce č. 3.

Tabulka č. 3: Rozvrh cvičebních lekcí

	6:00	7:00	8:00	9:00		15:00	16:00	17:00	18:00
Pondělí	Vyhrazeno pro sportovní kluby		Morning Up	Rehab jóga		Ayfly jóga	Cvičení děti	TRX	Kompenzační cvičení
Úterý			Morning Up	Tai-chi		Port De Bras	Bosu	Ayfly jóga	Tai-chi
Středa			Morning Up	Cvičení seniorů		Rehab jóga	Port De Bras	TRX	Dechová cvičení
Čtvrtek			Morning Up	Port De Bras		Port De Bras	Cvičení děti	Posilování	Kompenzační cvičení
Pátek			Morning Up	Cvičení seniorů		Ayfly jóga	Bosu	TRX	Port De Bras

Zdroj: vlastní zpracování

Ranní lekce v rozmezí od šesti do osmi hodin byly prozatím vyhrazeny pro spolupráci se sportovními kluby, kdy by mohli sportovci docházet ve skupinkách na kompenzační cvičení, anebo na přípravu v době soustředění. Jednání s kluby bude dle jejich přípravných období.

Morning Up

Ranní kondiční cvičení, bude zaměřené na nastartování celého organismu. Bude využita pouze váha vlastního těla, nebudou tedy použity žádné cvičební pomůcky. Jednalo by se o lehké cardio cvičení, které mírně zatíží kardiovaskulární systém a nabudí tělo energií na celý den.

Rehab jóga

Této druh jógy se bude vyznačovat delšími výdržemi v jednotlivých pozicích. Vyznačuje se pomalejším tempem a důrazem na správnost základních pozic. Cílem cvičení by mělo být uvolnění bederní páteře, posílení středu těla. Jóga může zlepšit náladu, nespavost i náladu díky lepší cirkulaci krve v těle.

Tai-chi

Cvičení se bude zaměřovat na osobní prožitek mysli a uvědomění si vlastního koordinovaného pohybu těla, uvolnění a plynulosti. Cvičení je vhodné jako prevence pro zdravý organismus pro všechny věkové kategorie.

Cvičení seniorů

Důležitým faktorem u cvičení seniorů je fakt, že zde nejde o sportovní výkony, ale o zachování a obnovení pohybových vzorců. Působit tak preventivně v rizikových oblastech jako jsou například klouby. Důležitá je celková aktivace organismu, zlepšení kondice a dynamiky a zvýšení motorické aktivity.

Port De Bras

Nový trend ve cvičení, u kterého je typická elegance, jelikož cvičení vychází z klasického tance a baletu. Cvičení vede k uvolnění mysli i těla. Je vhodné pro všechny, kteří si chtějí procvičit správné držení těla a posílit tak zádové svalstvo. Při posilování se klade důraz zejména na břišní svalstvo, které je při držení těla nejdůležitější.

Ayfly jóga

Jedná se o druh jógy, která se vyznačuje cvičením v závěsných šátcích. Jde o ještě formu protažení a uvolnění svalů celého těla. Díky pozicím hlavou dolů dochází k uvolnění páteře.

Cvičení dětí

Dnešní děti mají buď pohybu přebytek, nebo nedostatek, a na obě skupiny se chce centrum zaměřit. Děti, které se věnují nějakému sportu, by se měly dostatečně kompenzovat, aby nevznikly svalové asymetrie již v útlém věku. Druhou skupinu dětí tvoří s nedostatkem pohybu a koordinace, kterou by se mělo naučit každé dítě. Cvičení

bude prováděno zábavnou formou, aby děti bavilo. Budou využívány cvičební pomůcky jako vymezovací mety, žebřík na běh či balanční polštář.

Bosu

Cvičební jednotka zaměřená na posílení celého těla, především hlubokého stabilizačního svalstva. Je vhodné pro nácvik koordinace jak pro sportovce, tak pro děti.

TRX

Cvičební lekce s využitím cvičebních pomůcek TRX. Principem je využití celotělového pohybu při posilování s váhou vlastního těla. Jednalo by se spíše o lekce zaměřené na posílení a zvýšení kondice.

Posilování

Bude zaměřeno převážně na střed těla, na hluboký stabilizační systém. Bude využíváno především kruhových tréninků. Při cvičení bude využíváno různých cvičebních pomůcek jako například medicimbály, thera bendy, kettlebells, či podložky flow in při kruhovém tréninku.

Dechová cvičení

Jsou vhodná pro osoby trpící stresem a napětím. Klidným dýcháním lze ovlivnit celý organismus, proto je cvičení vhodné i pro sportovce, aby byli schopni zvládat předstartovní stavy, či prohru.

Kompenzační cvičení

Je vhodné především pro sportovce s jednostranným zatížením. Cvičení slouží k prevenci a odstranění funkčních poruch pohybového aparátu. Při cvičení se dají využívat různé druhy cvičebních pomůcek, jako je SM systém, gym bally či over bally.

4.4.2 Ceník služeb

Kapitulu lze rozdělit na čtyři oblasti a to na ceník pro cvičení, pro masáže, pro výživu a na doplňkové služby.

Co se cvičení týče, jednalo by se o hodinové lekce za 100,- Kč na osobu. Ceník chce mít majitelka jednotný, protože lidé by neměli připlácet za to, že jim vyhovuje jiný typ cvičení, každý by měl cvičit, to co mu vyhovuje, a ne to co je nejlevnější. Individuální cvičení by následně bylo za 450,- Kč na osobu, opět v délce jedné hodiny.

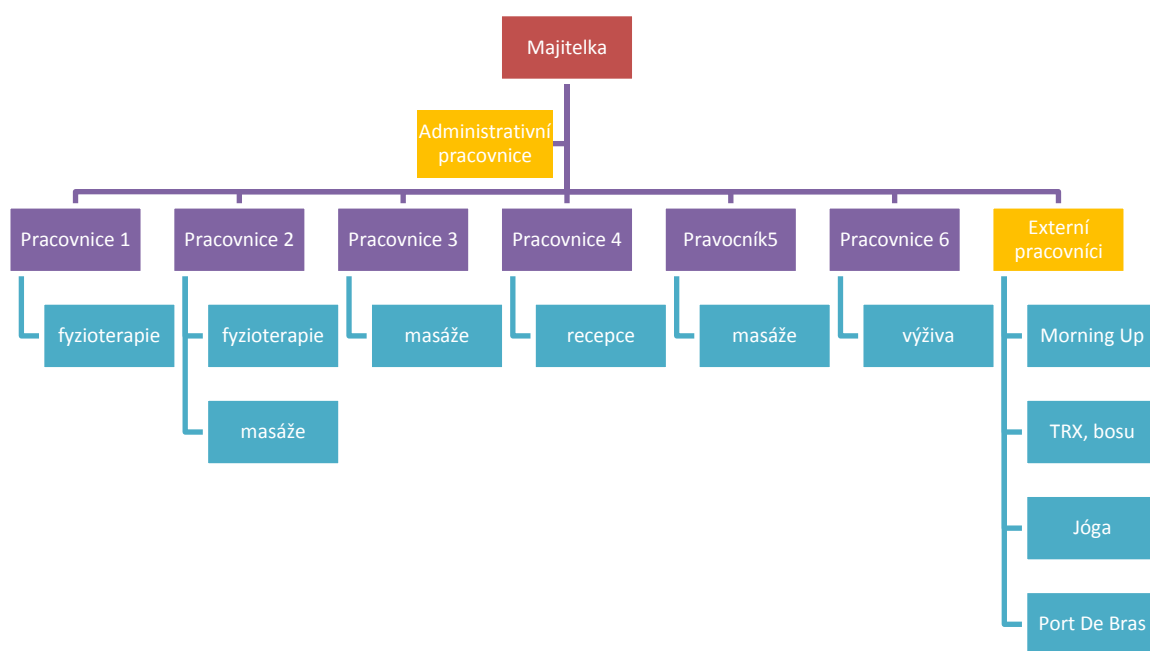
Tatáž situace je v případě masáží, bude tedy stanovaná jednotná cena za terapii v délce jedné a půl hodiny a to 700,- Kč. Rozdílná cena bude pouze ve vyšetření pohybových stereotypů, kde délka terapie je 30 minut a cena 300,- Kč. V případě použití tejpovacích pásek, se může cena zvýšit.

V případě výživového poradenství se jedná o dvě části, první část obsahuje sezení s klientem, které představuje dohromady dvě hodiny. Většinou hodinu na začátku a hodinu po vypracování plánu. Cena za sezení a vypracování původního a nového stravování do grafů bude za 1 500,- Kč. V případě, že by klient chtěl přesné sestavení jídelníčku na 3dny, cena by stoupla o 500,- Kč.

Mezi doplňkové služby patří dvě položky a to návštěva infrasauny, kdy je cena stanovena na 150,- Kč na osobu na 30 minut a pronájem cvičební haly, kdy za pronájem na jednu hodinu je stanovena cena na 200,- Kč.

4.5 Organizační struktura

Společnost bude prozatím malá. Bude se jednat o jednu majitelku společnosti a šest pracovníků. V organizační struktuře, která je vyobrazena na Obrázku č. 6, jsou zahrnutí i externí pracovníci, jako bude administrativní pracovníce a externí cvičitelé. Externí cvičitelé tak budou doplňovat volná místa ve cvičebních lekcích, aby byly prostory co nejvíce využity. Prozatím budou využity čtyři externí cvičitelky, a to na Morning Up, netradiční jógu, TRX a bosu a na Port De Bras.



Obrázek č. 6: Organizační struktura

Zdroj: Vlastní zpracování

4.5.1 Pozice a náplň práce

V této kapitole bude kladen důraz na podrobné rozebrání jednotlivých pracovních pozic.

Majitelka

Bude mít na starostí řízení firmy, i řízení pracovníků. Bude zajišťovat chod celého centra, bude jednat s dodavateli, plánovat různé akce a vystupovat za firmu ve styku s okolím. Avšak při rozjezdu firmy se také bude podílet na cvičebních lekcích a na masírování. Bude také zastupovat pozici na recepci.

Recepční

Bude komunikovat se zákazníky, bude přijímat objednávky na masáže a plánovat tak masérům jejich pracovní čas. Od recepční se předpokládá vlídnost, komunikativnost, spolehlivost, přátelský přístup, znalost cizích jazyků, práce na počítači. Pozice recepční bude prozatím obsazena jednou osobou na dohodu o pracovní činnosti.

Fyzioterapeutka, maséři

První pracovnice by se zabývala pouze fyzioterapií, a její smlouva by byla na dohodu o provedení práce. Taktéž prozatím jediný muž, který by doplňoval tým, by byl, zaměstnán na dohodu o provedení práce a věnoval by se pouze Ayurvédským masážím. Další pracovnice by měla na starosti především fyzioterapii a masáže, doplňovala by tak první pracovníci. Její smlouva se předpokládá jako dohoda o pracovní činnosti. Poslední čtvrtá pracovnice by se věnovala masážím a byla by zaměstnaná na dohodu o pracovní činnosti.

Výživová poradkyně

Místo výživové poradkyně bude prozatím obsazeno jednou osobou na dohodu o provedení práce. Poradkyně se bude potkávat s klienty, řešit jejich stravovací problémy, dle vypracovaného plánu dosavadního stravování s nimi projde nevýhody a vypracuje jim plán, jak by se měl daný klient stravovat, na co by si měl dávat pozor. Tyto plány budou pro přehlednost vypracovány i graficky. Poté poradkyně klientu nabídne potraviny, které by měly představovat některou ze složek denního jídla, popřípadě mu vypracuje přesný jídelníček na tři dny.

Poradkyně by měla být komunikativní, vnímavá, otevřená, a musí umět především naslouchat klientům.

Pracovníci obsazující jednotlivé pozice by měli dle organizačního řádu společnosti jasně stanovenou náplň své každodenní práce, pravomoci a s nimi spojenou odpovědnost za své výkony. Všichni pracovníci by zodpovídali za úklid svého pracovního místa a recepční by měla za úkol ještě úklid společných prostorů jako je lobby, šatna a záchody se sprchou včetně místnosti s infrasaunou.

V případě potřeby by bylo možné vyhledat další externí pracovníky. Avšak v rozjezdu firmy majitelka nepočítá s více pomocnými silami.

4.6 Místo podnikání

Prostory k pronájmu byly sehnány v novém polyfunkčním domě PETRKLÍČ, na Mostecké 130 ve Vsetíně v těsné blízkosti Dolního náměstí, tedy dalo by se říci přímo v centru města, což je velmi lukrativní pozice.

Petrklíč byl kolaudován v prosinci 2012, a nabídl tak čtyři patra s prostory o ploše cca 190 m². Celá budova je projektovaná s bezbariérovým přístupem a je obsluhována výtahem, což je velice příznivé právě pro klienty, kteří mají pohybové problémy, že se bez problémů dostanou do patra, jelikož středisko bude provozováno v druhém podlaží. Dům je vyobrazen na obrázku v Příloze č. III.

Náklady na pronájem představují částku 21.000,- Kč bez DPH měsíčně. Zvlášť se počítají náklady na elektřinu, vody a otop, ale to bude podrobněji rozebráno v kapitole 4.9.7 Provozní náklady v dílčí podkapitole Náklady spojené s provozem.

Přístupnost do budovy bude ze stávající místní komunikace, tedy chodníku, který vede z náměstí. Naproti budovy je velké, placené parkoviště, kde je možnost zaparkovat. Cena parkového za hodinu činí 10,- Kč a každá další započatá hodina dalších 10,- Kč. Za budovou je malé neplacené parkoviště, kde je však těžké během dne zaparkovat. Dostupnost pro obyvatele města je dobrá, jelikož pronajaté prostory se nachází v centru města a pro ty, kteří se přemisťují městskou hromadnou dopravou, stojí autobus přímo na Dolním náměstí. Příjezd a přístup pro zásobování je z dvorní části, tedy za budovou.

Interiér je vyobrazen v Příloze č. IV. Při vstupu po pravé straně budou společné šatny. Po levé straně rohová recepce. Dále zde bude místnost s infrasaunou, dvě místnosti pro masáže a fyzioterapie. Každá z těchto místností bude upravena podle potřeb terapie, proto budou od sebe rozdílné. Největší část prostorů bude zaujímat cvičební sál, kde budou probíhat cvičební lekce, jak skupinové, tak i individuální. Součástí prostorů bude i lobby v podobě malé kavárničky, kde bude klientům umožněna konzumace nápojů, které budou připravovány na recepci. Pro přípravu nápojů bude v recepci navržena omyvatelná pracovní plocha, umyvadlo na mytí rukou a myčka na mytí nádobí. Na recepci navazuje sklad na uložení potravin.

Jelikož původní prostory, které lze vidět v Příloze č. V, nebyly doposud nikým pronajímány, nebyly zde téměř žádné stavební úpravy, což umožnilo naprostou volnou ruku při rozvrhování a navrhování místností. Byla zde akorát vyvedena elektřika, topení, voda a také namontované radiátory, umyvadla, záchody a sprchy, avšak i zde se dělaly změny. Největší změna je v přemístění hlavního vstupu. Dále pak zrušení některých radiátorů a umyvadel, s tím, že se přesunou na jiná místa. Změny lze sledovat na plánu v Příloze č. VI. Zásadní stavební úpravou budou i nové příčky pro rozdělení velké haly na jednotlivé úseky, jako je cvičební zóna, lobby a místnost pro fyzioterapii.

Předpokládané náklady na celkovou rekonstrukci a vybavení lze najít v kapitole 4.9 Finanční plán. Předpokládané otevření je stanoveno na 1. 6. 2018, přičemž podrobnější rozpis v kapitole 4.11 Harmonogram projektu.

4.7 Marketingová propagace

Propagace je jednou z klíčových oblastí, jak zaujmout lidi, proto je potřeba ji věnovat velkou pozornost. Je to komunikační kanál, kterým probíhají informace pro zákazníky o možnostech podniku, a prezentuje jej navenek. Musí být velmi pečlivě volena a to nejen v závislosti na správném zacílení a výběru propagačních prostředků, ale také díky její vysoké finanční náročnosti. Propagace bude cílena zejména na obyvatele města Vsetína a jeho blízké okolí do vzdálenosti 30km. V cílových segmentech, na které bude propagace cílit, by měla vyvolat chuť a odhodlání začít o své tělo pečovat, vhodným výběrem pohybových aktivit a také dopřát tělu regeneraci v podobě masáží. Jelikož není přímo daná cílová skupina, je třeba zaujmout co nejvíce lidí a tím je propagace obtížnější, jelikož každý člověk upřednostňuje něco jiného.

4.7.1 Reklama (advertising)

Reklama bude realizována dvěma velkoplošnými polepy. Jeden bude v místě firmy v jednom z oken. Potisk bude z vnější strany, aby neubíral tolik slunečního svitu. Druhý polep bude při vstupu do budovy pro lepší orientaci, jelikož se firma bude nacházet ve druhém podlaží. Tyto polepy budou dlouhodobého charakteru.

Dlouhodobým charakterem budou také disponovat vizitky firmy, které budou navrhovány architekty, kteří se zabývali i logem firmy.

Dalším reklamním tahem bude tisk letáčků, které však budou krátkodobého charakteru a budou směřovat na „opening party“, která se bude konat po kolaudaci prostoru a nabídne lidem praktickou ukázkou nabízených služeb. Letáčky budou rozdány po městě Vsetíně a blízkém okolí.

4.7.2 Vztahy s veřejností (Public relations)

Jelikož tímto projektem vznikne úplně nová společnost a lidé nebudou mít prvotní představu, co všechno bude společnost nabízet, proběhne po kolaudaci „opening party.“ Jejímž posláním bude předat informace o organizaci a vytvořit tak příznivé prostředí, získat sympatie a podporu veřejnosti a institucí. Lidé budou mít možnost nahlédnout

do všech prostor, podívat se na vybavení cvičební haly a bude zde i ukázka některých cvičebních lekcí, které nejsou tak obvyklé, a může se stát, že lidé nebudou vědět, o co se jedná, z toho důvodu proběhne i ukázka, aby se nebáli na lekci přihlásit.

V plánu je také oslovit sportovní kluby, udělat trenérům či manažerům klubu přednášky o tom, co bude firma nabízet, a jaké výhody by to mohlo mít pro jejich sportovní svěřence. Pro sportovce je důležitý trénink, ale také kompenzace a regenerace, na kterou se mnohdy zapomíná a sportovci pak nemají sílu na další tréninky či zápasy a častokrát se stává, že se jim přihodí nějaké zranění a následné rehabilitace zabírají daleko větší dobu na vrácení se zpět do plného tréninkového nasazení.

4.7.3 Podpora prodeje (Sales promotion)

Hlavní podporou prodeje bude již zmiňovaná „opening party“, která má za cíl nalákat co nejvíce lidí, aby získali povědomí o provozovně. Dále to budou dárkové poukazy, které bude moc koupit kdokoliv pro někoho jako dárek a rozšíří tak další obzory a klientelu. Výhodné ceny budou pro sportovní kluby, se kterými je v plánu spolupracovat, nabídnout jim takové ceny, které pro ně budou přijatelné k tomu, aby mohli zabezpečit aspoň částečně kompenzační cvičení, či regeneraci v podobě masáží a infrasauny pro své sportovní svěřence.

4.7.4 Osobní prodej (Personal selling)

Jelikož se bude jednat o společnost, která bude nabízet služby, tak nejdůležitějším faktorem budou kvalifikovaní pracovníci, kteří budou právě tvořit klima společnosti a budou ti, kvůli komu se budou klienti vracet. Pro výběr pracovníků budou upřednostňováni lidé s vystudovanou aplikovanou kineziologií či fyzioterapií, pro udržení vysoké hranice kvalifikace. U cvičitelů bude kladen důraz na absolvované kurzy a také na schopnost vysvětlit dané cviky, za jakým účelem jsou použity a schopnost opravy špatně provedeného cviku. V neposlední řadě bude kladen důraz také na komunikativnost a přívětivost pracovníků, i když tyto vlastnosti jsou těžko znatelné při právním pohovoru. U externích pracovníků, se také bude dbát na jejich zkušenosti.

4.7.5 Přímý marketing (Direct marketing)

Pro účely propagace podniku bude využito sociálních sítí, které představují bezplatnou možnost propagace. Budou použity sociální sítě Facebook a Instagram.

Dále to budou také webové stránky, na kterých budou informace o podniku samotném s možností registrace k vlastnímu účtu a ke správě aktivit online, klienti se zde budou moc přihlašovat na cvičení, ale také na masáže. Najdou zde všechny potřebné informace, které by mohli potřebovat. Pokud informace nenaleznou, budou moci zavolat na uvedené kontakty.

4.8 Úřední náležitosti

Vznik nového podniku obnáší mnohé úřední povinnosti, na které se nesmí zapomínat, jinak by projekt nemohl ani vzniknout.

4.8.1 Projektová dokumentace

Jedním z prvních vzniklých dokumentů musí být projektová dokumentace, která splňuje podmínky dotčených orgánů, mezi které patří Krajská hygienická stanice Zlínského kraje, obor životního prostředí Městského úřadu Vsetín, Hasičský záchranný sbor Zlínského kraje. Poté může být projektová dokumentace předložena na stavební úřad, který následně ustanovuje stavební povolení.

Projektová dokumentace obsahuje přílohy, které zahrnují půdorysy původního stavu, nového stavu, půdorys stavebních změn, rozvodů, vytápění, elektroinstalace a osvětlení. Všechny tyto podklady musí být orazítkovány autorizovaným architektem.

4.8.2 Krajská hygienická stanice Zlínského kraje se sídlem ve Zlíně

Pro posuzování vzniku provozovny z hygienického hlediska byl stanoven pracovní název, který zahrnuje služby jako péči o tělo a masáže. Před vydáním závazného stanoviska si hygienická stanice vyžádala Studii zatížení okolí hlukem. Pro rozhodnutí o vypracování této studie vedl fakt, že víceúčelová stavba PETRKLÍČ, zahrnuje již obyvatelné byty, kanceláře a jednu další provozovnu. Po předložení potřebných a vyžádaných studií vydala hygienická stanice závazné stanovisko, kterým souhlasí s projektovou dokumentací stavby a souhlasí se stavbou. Zpráva také obsahuje další kroky, které vedou k úspěšnému otevření provozovny. A to že před uvedením stavby do užívání musí být předloženy doklady prokazující, že pro výstavbu vnitřních vodovodních rozvodů pitné vody byly použity materiály určené pro trvalý styk s pitnou vodou a pro výstavbu vnitřních vodovodních rozvodů teplé vody byly použity materiály určené pro styk s teplou vodou. Tyto doklady budou získány po realizaci od stavební firmy. Ze zprávy také vyplývá, že je nutné před faktickým využíváním vypracovat provozní řád infrasauny a ostatních místností a následně je předložit ke schválení. Obecný provozní řády pro provozování masérských, regeneračních a rekondičních služeb lze najít v Příloze č. VII.

4.9 Finanční plán

U financování projektů bude velice důležité finanční naplánování, aby nedocházelo ke zbytečným problémům, nebo aby náhodou nenastala situace, že se projekt nezvládne zrealizovat vůbec. Vynakládané finanční prostředky by měly být dobře rozplánovány, co bude třeba hradit na začátku projektu a co naopak v průběhu, kde bude nutné platit zálohy a kde se platba provádí až po výkonu.

4.9.1 Sumarizace existujících a potřebných finančních prostředků

Jelikož se bude jednat o rozsáhlý projekt, který bude představovat i rekonstrukci pronajatých prostorů a nákup veškerého vybavení, vzala si majitelka dva úvěry od soukromých subjektů. Od jednoho subjektu má půjčeno 700 000,- Kč za úrok 2,5% p.a. Od druhého subjektu 100 000,- Kč, také s úrokem 2,5% p.a. Vlastní vklad představuje částku 500 000,- Kč. Soukromý subjekt nabídl majitelce dvou letou smlouvou s tím, že očekává první platbu za rok v částce 350 000,- Kč plus úroky 17 500,- Kč, dohromady tedy částku 367 500,- Kč. Na druhý rok se bude majitelce počítat 2,5% p.a. z částky 350 000,- Kč, druhá platba bude na konci smlouvy v částce 350 000,- Kč plus úroky 8 750,- Kč, celkem tedy 358 750,- Kč. Celková splacená částka prvnímu soukromému subjektu bude 726 250,-Kč. Druhý soukromý subjekt ji nabídl roční smlouvu, s jednou platnou na konci smlouvy v celkové výši 102 500,- Kč včetně úroků.

4.9.2 Zřizovací rozpočet

Při otevření firmy bude třeba počítat i s prvotními náklady, které bude nutné provést ještě před otevřením.

Jedná se o výpis z rejstříku trestů, zřízení živnosti, projektovou dokumentaci a studii o hluku, kterou si vyžádala Krajská hygienická stanice Zlínského kraje. Ceny za tyto položky jsou vyčísleny v Tabulce č. 4.

Tabulka č. 4: Zřizovací rozpočet

Položka	Cena
výpis z rejstříku trestů	100 Kč
zřízení živnosti	1 000 Kč
projektová dokumentace	5 000 Kč
studie hluku	3 000 Kč
Celkem	9 100 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

4.9.3 Náklady na plánování

Další finanční položku představují náklady na plánování, kde patří studie dispozic, což je studie, která se zabývá rozvržením místností, jak původním tak novým. Dále návrh loga firmy, finální řešení prostorů, finální grafika loga a fotorealistická vizualizace, která umožní vizuální náhled toho, jak budou finální prostory vypadat. Vyčíslení v Tabulce č. 5.

Tabulka č. 5: Náklady na plánování

Položka	Cena
studie dispozic	2 000 Kč
návrh loga	1 000 Kč
finální řešení prostorů	5 000 Kč
finální grafika loga	3 000 Kč
fotorealistická vizualizace	4 000 Kč
Celkem	15 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

4.9.4 Náklady na rekonstrukci

Rekonstrukci objektu bude zpracovávat firma ze Vsetína. Byla vybrána z několika jiných nabídek, jak už ze Vsetína, tak ze Zlína. Při výběru zhotovitele bylo důležité projít všechny náležitosti, které majitelka požadovala od rekonstrukce. Rozhodujícím faktorem při výběru firmy byl také rozpočet, který měl být co nejpříjemnější. Vlastní zpracování rozpisu nákladů v Tabulce č. 6 a originál rozpočtu v Příloze č. VII.

Tabulka č. 6: Rozpis stavební výroby

Rozpis ceny	DPH [%]	Cena [Kč]
Hlavní stavební výroba		136 320,96
Pomocná stavební výroba		201 279,69
Celkem		337 600,65
Základní DPH	21	70 896
Zaokrouhlení		0,35
Cena celkem s DPH		408 497,00

Zdroj: vlastní zpracování dle rozpočtu stavební firmy, 2018

Hlavní stavební výroba představuje hrubou stavbu objektu, inženýrské sítě a objekty vodního hospodářství naopak pomocná stavební výroba zahrnuje řemesla, instalaci, dokončovací práci a kompletaci. Podrobnější rozpis ohledně hlavní stavební výroby a pomocné stavební úpravy lze najít v Příloze č. VIII.

Součástí rekonstrukce bude i zabudování vzduchotechniky, která bude velice důležitá pro prostory, jako jsou prostory pro masáže a cvičební místnosti, kde je cirkulace vzduchu nezbytná pro komfort klientů a také pracovníků. Vzduchotechnika zaujímá značně vysokou částku z rozpočtu na rekonstrukci. Dodávka je vyčíslena na 285 344,- Kč, montáž na 60 273,- Kč, celková částka za vzduchotechniku je stanovená na částku 345 617,- Kč. Podrobný rozpis lze najít v Příloze č. IX.

Celkové náklady na rekonstrukci prostor jsou vyčísleny na 754 114,- Kč, tato částka se bude hradit z půjčky.

4.9.5 Náklady na vybavení

Náklady na vybavení lze rozdělit na dvě části, a to na vybavení prostorů a na vybavení pomůckami.

Vybavení prostorů se bude realizovat za spolupráce architektů. Od firmy SEPOS, spol. s.r.o. se budou nakupovat hlavní vstupní dveře, dveře do cvičební haly a dvojce dveře do maséren. Ostatní dveře a to dveře do skladu a šatny budou v režii pana stolaře, jelikož to budou dřevěné posuvné dveře. U pana stolaře se budou také realizovat další položky, jako poličky k infrasauně, lavice do šaten a lobby a také pult na recepci. Na výrobu bude použito převážně světlé dřevo pro rozjasnění prostorů. Další věci jako židle do lobby, různé další dekorační doplňky se budou nakupovat z větší část v nákupním centru IKEA, kde je možné nakoupit různé věci za nízkou cenu. Velkou položku v těchto nákladech zaujímá i infrasauna.

Architekti se budou při výběru věcí odrážet od daného konceptu, který byl vytvořen při plánování. Tabulka č. 7 vyčísluje náklady na vybavení prostorů.

Tabulka č. 7: Náklady na vybavení prostorů

Položka	Cena
SEPOS - dveře	41 209 Kč
Stolař (poličky k infrasauně, lavice šatna, lavice lobby, recepce)	50 000 Kč
Sanita (dvě umyvadla, dveře sprchového koutu)	5 841 Kč
Recepce (myčka, dřez, kávovar, varná konvice, lednice)	32 000 Kč
Zrcadlo do cvičebny	15 000 Kč
Infrasauna	60 000 Kč
Světla	20 000 Kč
IKEA (skříň, dekorace, židle do lobby, lehátka k infrasauně)	80 000 Kč
Ostatní (tyč, PC, telefon, rádio)	30 000 Kč
Oblečení pro zaměstnance	10 950 Kč
Doplňky	5 000 Kč
Celkem	350 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Co se vybavení pomůckami týče, dále je lze rozdělit na pomůcky do cvičební haly a na pomůcky do masážních místností.

Podrobný popis vybavení potřebného do cvičební haly lze shledat v Tabulce č. 8. V tabulce jsou uvedeny orientační ceny kompenzačních pomůcek, dle internetového ceníku různých internetových stránek ze dne 19. 4. 2018.

Tabulka č. 8: Náklady na vybavení cvičební haly

Kompenzační pomůcka	Celkový počet kusů	Cena ks	Celková cena
cvičební podložka	9	329 Kč	2 961 Kč
bosu	9	1 390 Kč	12 510 Kč
kettlebell	11	300 Kč	3 300 Kč
balanční polštář	9	329 Kč	2 961 Kč
gymnastický míč	10	400 Kč	4 000 Kč
overball	9	69 Kč	621 Kč
thera band	9	399 Kč	3 591 Kč
masážní míčky	9	60 Kč	540 Kč
vymezovací mety	1	499 Kč	499 Kč
trigger point válec	9	539 Kč	4 851 Kč
žabřík na běh	2	519 Kč	1 038 Kč
TRX	9	1 990 Kč	17 910 Kč
SM systém	9	549 Kč	4 941 Kč
medicimbal	10	500 Kč	5 000 Kč
žíněnka	2	2 492 Kč	4 984 Kč
flow-in	2	5 989 Kč	11 978 Kč
Celkem			81 685 Kč
Doplňky			
stojan na míče	1	3 690 Kč	3 690 Kč
Celkem za pomůcky do cvičební haly			85 375 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, dle internetových cen ze dne 19.4.2018

Hlavní vybavení do maséren jsou dva masérské stoly. Avšak jedna masérna bude zaměřena i na cvičení a trakce, proto majitelka bude kupovat i autotrakční lehátko. Náklady na vybavení maséren lze najít v Tabulce č. 9.

Tabulka č. 9: Náklady na vybavení maséren

Položka	Počet kusů	cena ks	Celková cena
masážní lehátko	2	5 816 Kč	11 632 Kč
autotrakční lehátko	1	6 400 Kč	6 400 Kč
podkoleníik	2	329 Kč	658 Kč
Celkem			18 690 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, dle internetových cen ze dne 19.4.2018

4.9.6 Náklady na propagaci

Jako největší krok v propagaci bude plánovaná opening party, která bude propagovaná na letácích, které budou rozdány ve městě Vsetíně a v blízkém okolí. Zájemci se tak budou moci přijít podívat na nově otevřené prostory, a zeptat se na jakékoliv otázky, které je budou zajímat. Bude zde ukázka toho, co centrum bude nabízet. Bude zde i malý catering, v podobě zdravých pochutin, které budou v režii pracovníků centra. Dále zde budou započítány i náklady na tisk vizitek, které se budou rozdávat právě na zmiňované opening party.

V propagaci bude zahrnut i polep do okna s logem firmy. A jeden plakát při vstupu do budovy, pro lepší orientaci, jelikož se centrum bude nacházet ve druhém podlaží.

Rozpočet vyčleněný na propagaci představuje částku 20 000,- Kč.

4.9.7 Provozní náklady

Provozní náklady se odvíjejí od počtu klientů, proto jsou níže uvedené částky orientační.

Mzdové náklady

Pro začátek majitelka předpokládá se zaměstnáním šesti pracovníků. Ohledně činností týkající se založení firmy, jako je zřízení živnosti, zajištění veškerých povolení pro provoz, pronájem, objednání věcí se postará majitelka sama. Předpokládaná výše odměny, kterou majitelka považuje za minimální pro chod vlastní domácnosti,

je prozatím stanovena na 30 000,- Kč měsíčně s předpokládaným růstem do budoucna po splacení závazků na hodnotu 35 000,- Kč.

Jelikož se jedná o nově vznikající podnik, v průběhu roku, rozhodla se majitelka pro dohody o pracovní činnosti a pro dohody o provedení práce. Co přispělo k rozhodování, byl fakt, že se jedná o mladé, perspektivní lidi, kteří si z větší části dodělávají školu, anebo ji budou úspěšně ukončovat. Dohody by bylo možné převést na hlavní pracovní poměr, podle rozjezdu centra. Tři zaměstnanci budou mít smlouvu na poloviční pracovní poměr, tedy na dohodu o pracovní činnosti s možností odpracování 20 hodin za týden. Další tři zaměstnanci budou mít dohodu o provedení práce na 300 hodin ročně. Všichni zaměstnanci s tím budou obeznámeni, že dohoda je na dobu určitou s možností hlavního pracovního poměru od nového roku, tedy od roku 2019. Podrobnější rozpis ohledně mzdového ohodnocení lze najít v Tabulce č. 10.

Tabulka č. 10: Mzdové náklady pro rok 2018

Pozice	typ smlouvy	Obsah	Mzda za	Délka terapie [hod]	Mzda [Kč]	Max počet terapií/týden	Max počet terapií/měsíc	max odpracovaná doba v hod/měsíc	Celkem/měsíčně
Recepční	DPČ	20hod/týdně	hodinu		100			80	8 000 Kč
Pracovník	DPP	300hod/ročně	terapii	1	250	5	20	20	5 000 Kč
Pracovnice 1	DPP	300hod/ročně	terapii	1,5	250	4	16	24	4 000 Kč
Pracovnice 2	DPČ	20hod/týdně	terapii	1,5	250	13	52	78	13 000 Kč
Pracovnice 3	DPČ	20hod/týdně	terapii	1,5	250	13	52	78	13 000 Kč
Výživová poradkyně	DPP	300hod/ročně	hodinu	5	250	1	4	20	5 000 Kč
Celkové náklady						36	144		48 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Do nákladů na mzdy by se ještě započítalo finanční ohodnocení majitelky, které je v prvopočátku stanovené na 30 000,- Kč. Při stoprocentním využití kapacity by na majitelku zbývalo 80 masáží a 11 lekcí cvičení. Dále by se ještě jednalo o jednu externí pracovníci, která by se starala o finanční stránku celé firmy, která by brala

odměnu 4 000,- Kč. Mzdové náklady byly počítány při maximálním vytížení pracoviště, které není při zakládání firmy předpokládáno. Jak je patrné z Tabulky č. 8, pracovníci budou odměňováni za odpracované hodiny, anebo za provedené terapie.

Náklady spojené s provozem

Do této kategorie patří náklady na elektrickou energii, otop, vodné a stočné a především nájemné. Určit výši těchto nákladů je značně komplikované pro začátek provozu, avšak odhadem jsou tyto náklady stanoveny na 283 200,- Kč, jelikož majitelka není plátcem DPH. Detailnější popis je v Tabulce č. 11.

Tabulka č. 11: Náklady spojené s provozem za měsíc a za rok

náklady spojené s provozem	Kč/měsíc	Kč/rok	DPH [%]	hodnota s DPH/měsíc	hodnota s DPH/rok
nájem	21 000	252 000	21	25410	304920
vodné, stočné	600	7 200	15	690	8280
elektrika	800	9 600	21	968	11616
otop	1 200	14 400	21	1452	17424
Celkem	23 600	283 200		28520	342240

Zdroj: vlastní zpracování

Náklady na provoz

Pro doplnění vypotřebovaného a prodaného zboží je potřeba pravidelně každý měsíc provádět objednávky nového sortimentu u dodavatelů, aby bylo zajištěno stálého sortimentu a kvality podniku. Majitelka předpokládá, že se měsíční objednávka bude pohybovat okolo 15 000,- Kč. Ročně se tedy jedná o částku 180 000,- Kč.

Pravidelně se budou objednávat do meséren: oleje, svíčky, vatové polštářky, lihobenzín, tejpý, balzámy, mýdlo, desinfekce, ubrousky a podhlavníky. Dále to budou hygienické a desinfekční prostředky do sprch a na záchody.

Mezi náklady na provoz se bude počítat také provoz recepce, kde se bude připravovat káva, čaj, smoothie a drobné občerstvení.

Ostatní provozní náklady

Mezi ostatní náklady na provoz bude započítána čistírna a pojištění. K praní prádla bude využita prádelna v blízkém okolí, která zajistí vyzvedávání prádla i jeho dovoz zpět. Celkové náklady se počítají v přibližné ceně 5 000,- Kč. Pokud by provoz byl malý, služby čistírny by se nepředpokládaly.

4.9.8 Příjmy

V této části budou rozebrány příjmy z jednotlivých oblastí při 100% zatížení centra. Oblasti budou rozděleny na jednotlivé části, tedy na cvičební halu, masérkou činnost, výživové poradenství a infrasaunu.

Cvičební hala

Podle kapacity jednotlivých lekcí lze stanovit maximální návštěvnost za měsíc. Na jedné lekci může být maximálně osm cvičících a u lekcí pro děti, pouze pět dětí na lekci. Avšak budou započítány pouze lekce, které budou v režii centra, jelikož zde budou probíhat i lekce externích cvičitelů, kteří však budou zahrnuti v příjmech z pronájmu. Měsíční maximální kapacita lekcí je 300 lidí, s tím, že individuální cvičení bylo zadáno jedno za týden. Měsíční příjmy ze cvičení představují 31 400,- Kč. Podrobný popis v Tabulce č. 12.

Tabulka č. 12: Cvičební lekce se 100% obsazeností

	Služba	Čas služby [min]	Cena [Kč/osobu]	Počet úkonů za týden	Návštěvnost		Tržby	
					týden	měsíc [4týdny]	[Kč/měsíc]	[Kč/rok]
CVIČENÍ	kompenzační	60	100	2	16	64	6 400 Kč	76 800 Kč
	protahovací	60	100	2	16	64	6 400 Kč	76 800 Kč
	dechová	60	100	1	8	32	3 200 Kč	38 400 Kč
	posilování	60	100	1	8	32	3 200 Kč	38 400 Kč
	cvičení dětí	60	100	2	10	40	4 000 Kč	48 000 Kč
	individuální	60	450	1	1	4	1 800 Kč	21 600 Kč
	senioři	60	100	2	16	64	6 400 Kč	76 800 Kč
Celkem				11 lekcí	75	300	31 400 Kč	376 800 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Masérny

Služby byly rozděleny na hlavní druhy, poddruhy masáží jsou zahrnuty v individuální masáži. Pro obsazenost maséren se počítala osmi hodinová směna s dvouhodinovým prostorem na masáž. Což vychází 4 masáže za den na jednu masérnu. Pro dvě masérny to vychází osm masáží za den. Za týden, kdy byl počítán celý týden včetně soboty i neděle to vychází na 56 masáží za týden na obě masérny. Měsíční příjmy z této činnosti představují částku 153 600,- Kč.

Tabulka č. 13: Masérské služby se 100% obsazeností

	SLUŽBA	Čas služby [min]	Cena [Kč/osobu]	Návštěvnost		Tržby	
				týden	měsíc [4týdny]	[Kč/měsíc]	[Kč/rok]
MASÁŽE	Ayurvédská masáž	60	700	5	20	14 000 Kč	168 000 Kč
	Dornova metoda	90	700	1	4	2 800 Kč	33 600 Kč
	Reflexní terapie	90	700	6	24	16 800 Kč	201 600 Kč
	vyšetření pohybových stereotypů	30	300	2	8	2 400 Kč	28 800 Kč
	individuální masáž	90	700	31	124	86 800 Kč	1 041 600 Kč
	reflexologie lymfatického systému	90	700	3	12	8 400 Kč	100 800 Kč
	fyzioterapie	90	700	8	32	22 400 Kč	268 800 Kč
Celkem				56	224	153 600 Kč	1 843 200 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Výživové poradenství

Nelze přesně říci, co představuje sto procentní vytiženost výživového poradenství. Jelikož se bude o výživové poradenství strát slečna na dohodu o provedení práce s obsahem 300hodin za rok, vychází ji práce na pět hodin týdně, s tím, že dvě hodiny zabírá výživové poradenství s klientem, kdy mu vysvětluje vše potřebné a tři hodiny má na práci při sestavování jídelníčku. Proto byl započítán jeden člověk týdně, jako sto procentní vytiženost. Měsíční tržby pak dělají 8000,- Kč.

Tabulka č. 14: Výživové poradenství se 100% využitím.

	SLUŽBA	Čas služby [min]	Cena [Kč/osobu]	Návštěvnost		Tržby	
				týden	měsíc [4týdny]	[Kč/měsíc]	[Kč/rok]
VÝŽIVA	výživové poradenství	120	1500	1	4	6 000 Kč	72 000 Kč
	sestavení jídelníčku na 3dny		500	1	4	2 000 Kč	24 000 Kč
Celkem						8 000 Kč	96 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Infrasauna a pronájem

Pronájem infrasauny bude stanoven na 30 minut za 150,- Kč. Využitost se počítala z návratnosti infrasauny za měsíc, proto z toho vyplynulo, že návštěvnost by měla být osm lidí za týden. Pronájem prostorů doplňuje volnou kapacitu cvičební haly. Majitelka v začátcích počítá se čtyřmi externistkami na cvičení, s možností zaměstnání do budoucna.

Tabulka č. 15: Doplnkové služby se 100% využitím

	SLUŽBA	Čas služby [min]	Cena [Kč/osobu]	Počet úkonů za týden	Návštěvnost		Tržby	
					týden	měsíc [4týdny]	[Kč/měsíc]	[Kč/rok]
DOPLŇKOVÉ SLUŽBY	infrasauna	30	150		8	32	4 800 Kč	57 600 Kč
	pronájem prostoru	60	200	20			4 000 Kč	48 000 Kč
Celkem				20 externích lekcí			8 800 Kč	105 600 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

4.9.9 Ziskovost projektu

K výpočtu ziskovosti projektu byly simulovány různé varianty předpokládaného vývoje. Mezi nákladové položky byly započítány jak fixně dané částky, tak částky, které se měnily v závislosti na příjmech. Mezi fixně dané částky patří odměna majitelce, odměna externí administrativní pracovníci, náklady spojené s provozem a dvě půjčky. Ostatní položky a to, mzdové náklady, náklady spojené s provozem, ostatní provozní náklady. Mzdové náklady závisí na počtu odpracovaných hodin zaměstnanců, jelikož budou pracovat na dohody a jejich práce bude ohodnocena od počtu provedených terapií. Náklady na provoz jsou také závislé na počtu klientů, a taktéž ostatní náklady, kde patří například náklady na čistírnu.

Druhou část tvoří příjmy, které jsou vypočítány procentuálně, za každou nabízenou službu zvlášť.

Výsledkem jsou měsíční tržby, které jsou rozděleny na tři varianty, a to pesimistickou, neutrální a optimistickou.

Pesimistická varianta naznačuje, že pokud podnik bude vykazovat 72% úspěšnost, nebude zvládat odkládat si částky na roční splacení půjček.

Neutrální varianta naznačuje úspěšné odkládání peněz na roční splacení půjček i s malým výdělkem.

Optimistická varianta je brána od 80% úspěšnosti, kdy podnik měsíčně vydělá další 10 000,- Kč.

Tabulka č. 16 vyobrazuje první rok provozu.

Tabulka č. 16: První rok provozu

1. rok	70%	72%	73%	75%	80%	100%
Nákladová položka	Pesimistická varianta		Neutrální varianta		Optimistická varianta	
Mzdové náklady	33 600 Kč	34 560 Kč	35 040 Kč	36 000 Kč	38 400 Kč	48 000 Kč
Odměna majitelce	30 000 Kč	30 000 Kč	30 000 Kč	30 000 Kč	30 000 Kč	30 000 Kč
Externí admin.pracovnice	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč
Náklady spojené s provozem	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč
Náklady na provoz	10 500 Kč	10 800 Kč	10 950 Kč	11 250 Kč	12 000 Kč	15 000 Kč
Ostatní provozní náklady	3 500 Kč	3 600 Kč	3 650 Kč	3 750 Kč	4 000 Kč	5 000 Kč
Půjčka 1	30 625 Kč	30 625 Kč	30 625 Kč	30 625 Kč	30 625 Kč	30 625 Kč
Půjčka 2	8 542 Kč	8 542 Kč	8 542 Kč	8 542 Kč	8 542 Kč	8 542 Kč
Celkem	144 367 Kč	145 727 Kč	146 407 Kč	147 767 Kč	151 167 Kč	164 767 Kč

Příjmy						
Cvičební hala	21 980 Kč	22 608 Kč	22 922 Kč	23 550 Kč	25 120 Kč	31 400 Kč
Masérny	107 520 Kč	110 592 Kč	112 128 Kč	115 200 Kč	122 880 Kč	153 600 Kč
Výživové poradenství	5 600 Kč	5 760 Kč	5 840 Kč	6 000 Kč	6 400 Kč	8 000 Kč
Doplňkové služby	6 160 Kč	6 336 Kč	6 424 Kč	6 600 Kč	7 040 Kč	8 800 Kč
Celkem	141 260 Kč	145 296 Kč	147 314 Kč	151 350 Kč	161 440 Kč	201 800 Kč

Tržby	- 3 107 Kč	- 431 Kč	907 Kč	3 583 Kč	10 273 Kč	37 033 Kč
--------------	-------------------	-----------------	---------------	-----------------	------------------	------------------

Zdroj: vlastní zpracování

Druhý rok podnikání zobrazený v Tabulce č. 17, je obdobný jako první rok s drobnými úpravami. Budou se již měsíčně odkládat peníze na splacení pouze jedné půjčky a odměna majitelce podniku se zvýší na 35 000,- Kč. Pesimistická varianta se snížila na hranici 69%. Takže lze říci, že od 70% úspěšnosti bude podnik v zisku, a bude mít měsíční rezervu na případné opravy či dokoupení nových věcí. Hranice optimistické varianty, kdy se uspořená částka přehoupne přes 10 000,- Kč, se také snížila na 77%.

Tabulka č. 17: Druhý rok provozu

2. rok	65%	69%	70%	75%	77%	100%
Nákladová položka	Pesimistická varianta		Neutrální varianta		Optimistická varianta	
Mzdové náklady	31 200 Kč	33 120 Kč	33 600 Kč	36 000 Kč	36 960 Kč	48 000 Kč
Odměna majitelce	35 000 Kč	35 000 Kč	35 000 Kč	35 000 Kč	35 000 Kč	35 000 Kč
Externí admin.pracovnice	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč
Náklady spojené s provozem	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč
Náklady na provoz	9 750 Kč	10 350 Kč	10 500 Kč	11 250 Kč	11 500 Kč	15 000 Kč
Ostatní provozní náklady	3 250 Kč	3 450 Kč	3 500 Kč	3 750 Kč	4 000 Kč	5 000 Kč
Půjčka 1	29 896 Kč	29 896 Kč	29 896 Kč	29 896 Kč	29 896 Kč	29 896 Kč
Celkem	136 696 Kč	139 416 Kč	140 096 Kč	143 496 Kč	144 856 Kč	160 496 Kč

Příjmy						
Cvičební hala	20 410 Kč	21 666 Kč	21 980 Kč	23 550 Kč	24 178 Kč	31 400 Kč
Masérny	99 840 Kč	105 984 Kč	107 520 Kč	115 200 Kč	118 272 Kč	153 600 Kč
Výživové poradenství	5 200 Kč	5 520 Kč	5 600 Kč	6 000 Kč	6 160 Kč	8 000 Kč
Doplňkové služby	5 720 Kč	6 072 Kč	6 160 Kč	6 600 Kč	6 776 Kč	8 800 Kč
Celkem	131 170 Kč	139 242 Kč	141 260 Kč	151 350 Kč	155 386 Kč	201 800 Kč

Tržby	- 5 526 Kč	- 174 Kč	1 164 Kč	7 854 Kč	10 530 Kč	41 304 Kč
--------------	-------------------	-----------------	-----------------	-----------------	------------------	------------------

Zdroj: vlastní zpracování

4.9.10 Návratnost investice

V následující Tabulce č. 18, lze shledat shrnutí nákladu při zřízení podniku. Celková částka vyhrazená na vybudování centra je 1 300 000,- Kč. Tato částka bude navýšena o úroky a bude tak činit 1 328 750,- Kč, se kterou se bude počítat návratnost investice. Rezerva, která tvoří téměř 50 000,- Kč je vyhrazena na neočekávané výdaje v průběhu realizace a budou taktéž započítány jako zainvestované. V průběhu realizace je nutné počítat s nějakou finanční rezervou. Při návratnosti investice bude počítáno se stejnými podmínkami jako v prvním roce podnikání, tudíž s dohodami o pracovní činnosti a provedení práce. Náklady na mzdy se může tedy v průběhu zvýšit, ale neměly by výrazně ovlivnit celkovou návratnost investice, maximálně v řádech pár měsíců.

Tabulka č. 18: Celkové zřizovací náklady

Nákladová položka	Cena
Náklady na zřízení živnosti	9 100 Kč
Náklady na plánování	15 000 Kč
Náklady na rekonstrukci	408 497 Kč
Náklady na vzduchotechniku	345 617 Kč
Náklady na vybavení prostorů	350 000 Kč
Náklady na cvičební pomůcky	85 375 Kč
Náklady na vybavení maséren	18 690 Kč
Náklady na propagaci	20 000 Kč
Celkem	1 252 279 Kč
Rezerva	47 721 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Po dobu prvních dvou let se očekává splacení obou půjček. A od třetího roku fungování centra rehabilitace a výživy se předpokládá s pomalou návratností vložených investic. V číslech lze tedy říci, že po dvou letech se předpokládá splacení částky 700 000,- Kč a částky 100 000,- Kč, což dohromady představuje částku 800 000,- Kč, plus splacení úroků v celkové částce 28 750,- Kč.

Po dvou letech by mělo zbýt vyrovnat vlastní vklad majitelky, který představoval částku 500 000,- Kč. Pokud se bude podnik pohybovat po další roky v neutrální variantě, kdy podnik bude úspěšný nad 70%. Může výdělek za měsíc představovat částku okolo 35 000,- Kč. Návratnost bude asi 14 měsíců. Pokud by však podnik prosperoval a byl v optimistické variantě, tedy úspěšnost na 77% dala by se návratnost předpokládat i dříve, jak za jeden rok. Podrobněji v Tabulce č. 19.

Tabulka č. 19: Třetí rok provozu

3. rok	50%	69%	70%	75%	77%	100%
Nákladová položka	Pesimistická varianta		Neutrální varianta		Optimistická varianta	
Mzdové náklady	24 000 Kč	33 120 Kč	33 600 Kč	36 000 Kč	36 960 Kč	48 000 Kč
Odměna majitelce	35 000 Kč	35 000 Kč	35 000 Kč	35 000 Kč	35 000 Kč	35 000 Kč
Externí admin.pracovnice	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč
Náklady spojené s provozem	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč	23 600 Kč
Náklady na provoz	7 500 Kč	10 350 Kč	10 500 Kč	11 250 Kč	11 550 Kč	15 000 Kč
Ostatní provozní náklady	2 500 Kč	3 450 Kč	3 500 Kč	3 750 Kč	3 850 Kč	5 000 Kč
Celkem	96 600 Kč	109 520 Kč	110 200 Kč	113 600 Kč	114 960 Kč	130 600 Kč

Příjmy						
Cvičební hala	15 700 Kč	21 666 Kč	21 980 Kč	23 550 Kč	24 178 Kč	31 400 Kč
Masérny	76 800 Kč	105 984 Kč	107 520 Kč	115 200 Kč	118 272 Kč	153 600 Kč
Výživové poradenství	4 000 Kč	5 520 Kč	5 600 Kč	6 000 Kč	6 160 Kč	8 000 Kč
Doplňkové služby	4 400 Kč	6 072 Kč	6 160 Kč	6 600 Kč	6 776 Kč	8 800 Kč
Celkem	100 900 Kč	139 242 Kč	141 260 Kč	151 350 Kč	155 386 Kč	201 800 Kč

Tržby	4 300 Kč	29 722 Kč	31 060 Kč	37 750 Kč	40 426 Kč	71 200 Kč
--------------	-----------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Zdroj: vlastní zpracování

4.10 Analýza rizik

Každé podnikání sebou přináší i jistou míru rizika a nelze předpokládat, že tomu bude v tomto případě jinak. V následujících bodech budou popsána jednotlivá rizika, která mohou nastat, a bude také nastíněno, jak jim předcházet, anebo jak eliminovat jejich negativní dopad. Níže uvedená rizika, mohou značně ovlivnit nově vznikající podnik, avšak vždy je to na zřizovatelích, jak se k danému riziku postaví a jak se budou snažit těmto rizikům předcházet.

Tato kapitola nejprve rizika identifikuje a následně je vyhodnotí. Výstupem pak budou návrhová opatření vedoucí k eliminaci či snížení existujících hrozeb na přijatelnou hranici. Rizika budou graficky znázorněna v mapě rizik a v pavučinovém grafu, sloužícímu k vyobrazení situace před a po zavedení opatření snižující hrozby.

4.10.1 Identifikace rizik

Kapitola nabídne sedm nejzávažnějších rizik, která by mohla ovlivnit realizaci či následné fungování firmy.

Riziko č. 1: Stávající konkurence

Prvním bodem je určitě stávající konkurence, která bude nepochybně reagovat na nově vzniklou firmu. Centrum nebude mít přímou konkurenci, jelikož bude nabízet komplexní služby pro klienty, ale může ovlivnit malé podnikatele, kteří provozují masérskou činnost. Jedinou konkurencí by mohlo být rehabilitační studio Remyos s.r.o., které však nenabízí takové druhy masáží jako studio CHI anebo by to mohlo být studio Shanti, které se však nezabývá fyzioterapií. Tato situace může vést k intenzivnímu boji o zákazníky, jelikož stávající konkurence si bude chtít udržet své upevnění na trhu.

Riziko č. 2: Výstavba

Riziko v případě výstavby se rozumí jako komplikace, která zpomalí celý průběh realizace anebo dojde k abnormálnímu nárůstu finančních prostředků. Při přestavbě na sebe jednotlivé činnosti navazují a dělníci nemůžou pokračovat, pokud je některá část zdrží, nebo se vyskytne nějaký problém, který jim nedovolí pokračovat.

Riziko č. 3: Financování

Může se stát, že i u sebelepšího projektu může dojít ke špatnému naplánování finančních prostředků, a projekt se může stát nerealizovatelným. U financování velkých projektů je velice důležité dobré naplánování, zvláště pokud se sahá na cizí finanční prostředky a budou nutné pravidelné splátky, jako bylo v tomto projektu.

Riziko č. 4: Růst konkurence

Jelikož byla zjištěna mezera na trhu, může se stát, že na ni narazil i někdo jiný a může přijít s podobným projektem a začít konkurovat. Důsledkem růstu konkurence

může být snížení poptávky po nabízených službách. Avšak cílem podnikání je nabídnout vysokou úroveň kvality, aby se takovéto situaci předcházelo.

Riziko č. 5: Nevhodný výběr zaměstnanců

Výběr zaměstnanců je jedním z nejdůležitějších faktorů úspěchu firmy, jelikož zde bude kladen vysoký důraz na kvalitu služeb. Zaměstnanec bude poskytovat díky svým znalostem zákazníkovi služby, které mají přinést zákazníkovi prospěch. Zaměstnanec by měl být profesionální, vlídný, chápavý, příjemný a ochotný.

Riziko č. 6: Nemoc či úraz

Jelikož centrum CHI bude nabízet služby závislé na práci majitelky a zaměstnanců, výrazně by jej ovlivnil výpadek některého pracovníka v podobě nemoci či úrazu. Fyzioterapie a masáže nelze provádět se zlomenou rukou, takže toto riziko je velice závažné.

Riziko č. 7: Neefektivní propagace

Musí se počítat i s neefektivní propagací, která nemusí přinést požadovaný přírůstek uživatelů a zviditelnění nově vznikající firmy.

4.10.2 Hodnocení rizik

Předcházející kapitola popisovala možná rizika spojená s realizací a fungováním centra. Následující kapitola přinese jejich hodnocení. Riziko se hodnotí z pohledu pravděpodobnosti a míry dopadu. Tabulka č. 19 uvádí hodnoty pravděpodobnosti výskytu rizika, která jsou v bodové hranici od jedné do pěti. Tabulka č. 20 nabízí míru závažnosti dopadu rizika, taktéž v rozmezí od jedné do pěti.

Tabulka č. 20: Hodnoty pravděpodobnosti výskytu rizika

Pravděpodobnost (P)	
Body	Komentář
1	Téměř nemožné
2	Nepravděpodobné; málo jisté
3	Středně pravděpodobné; běžné
4	Pravděpodobné
5	Vysoce pravděpodobné; téměř jisté

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 21: Míra závažnosti dopadu rizika

Dopad (D)	
Body	Komentář
1	Zanedbatelný
2	Malý; mírný
3	Střední; běžný
4	Významný dopad na fungování podniku; silný
5	Kritický pro fungování podniku; zničující

Zdroj: vlastní zpracování

K získání konečné hodnoty rizika slouží následující Tabulka č. 21, kde jsou uvedena jednotlivá rizika s přiřazenými hodnotami pravděpodobnosti výskytu a míry závažnosti dopadu rizika. Poslední sloupec tabulky zobrazuje hodnocení, tedy konečnou hodnotu rizika, která je dána součinem pravděpodobnosti výskytu a míry závažnosti dopadu rizika.

Následující stupnice ukazuje hodnocení rizika:

- Běžné riziko 1 – 4
- Závažné riziko 5 – 14
- Kritické riziko 15 – 25

Tabulka č. 22: Kvalifikace rizik

Číslo rizika	Identifikace hrozby	Popis	Pravděpodobnost	Míra závažnosti	Hodnocení původní
1	Stávající konkurence	konkurenční boj	3	4	12
2	Výstavba	opoždění při realizaci; nárůst finančních prostředků	2	2	4
3	Financování	nedostatek finanční prostředků při realizaci	2	4	8
4	Růst konkurence	mezera na trhu; rychlejší jednání nové konkurence	2	3	6
5	Nevhodný výběr zaměstnanců	neprofesionální přístup	3	5	15
6	Nemoc či úraz	snížení počtu zaměstnanců	4	5	20
7	Neefektivní propagace	nedojde k získání požadovaného počtu zákazníků; nízké tržby	3	3	9

Zdroj: vlastní zpracování

Posledním krokem je grafické znázornění pro lepší orientaci prostřednictvím tabulkového znázornění a mapy rizik, která graficky rozdělí hodnoty dle jejich závažnosti. V Tabulce je grafické znázornění zhodnocení přijatelnosti rizika. Lze tak snadněji rozeznat, která rizika jsou běžná, závažná a kritická. Z analýzy vyplynulo, že projekt ohrožují dvě rizika a to nevhodný výběr zaměstnanců a nemoc či úraz, dalšími riziky k zamyšlení jsou stávající konkurence, financování, růst nové konkurence a neefektivní propagace. Riziko výstavby se pohybuje v běžném riziku.

Tabulka č. 23: Hodnocení přijatelnosti rizika

Pravděpodobnost	5					
	4				R6	
	3			R5	R1	R5
	2		R2	R4	R3	
	1					
		1	2	3	4	5

Míra závažnosti

Zdroj: vlastní zpracování

4.10.3 Návrhy opatření

Riziko č. 1: Stávající konkurence

Dalo by se říci, že úspěšností celého projektu by byla utajenost. Pokud se stávající konkurence nedozví o podnikatelském plánu, nemůže ani zavčas zareagovat. Proto bude kladen vysoký důraz na utajení, tudíž nebudou dopředu plánované webové stránky ani letáčky upozorňující na otevření nového centra.

Dalším důležitým bodem by bylo mapování konkurence a zjišťování jakým směrem se chtějí do budoucna zaobírat. Výhodou nové firmy mohou být nové nabídky z pozice vývoje trendů, která více zaujme klienty.

Riziko č. 2: Výstavba

Riziko je ovlivnitelné vhodným výběrem stavební firmy s jasně danými smluvními podmínkami a důslednou dokumentací, které budou ujednány před zahájením výstavby. Také je vhodné spolupracovat s realizátory každý den a shrnout co se daný den udělalo, jestli jde vše podle plánu, nebo zda nevzniká skluz, který je nežádoucí.

Riziko č. 3: Financování

Jelikož je projekt financován vlastními zdroji, ale i cizími zdroji, vzniká zde riziko nedostatku finančních možností. Avšak projekt byl sestaven tak, aby z vlastních zdrojů byly vyhrazeny peníze i na rezervu v případě nečekaných výdajů, ať už v době realizace, propagace či při samotném otevření centra.

Riziko č. 4: Růst konkurence

Včasné zmapování trhu a následná rychlá realizace centra, výrazně přispívá k tomu, aby ve stejný čas vznikly dvě centra se stejným záměrem. Další pozitivum je díky výborné lokalitě a přístupnosti. Avšak důležitým efektem je neustálé sledování trhu a nabízených služeb, sledování ve vývoji trendů a postupů.

Riziko č. 5: Nevhodný výběr zaměstnanců

Riziko lze eliminovat vhodným výběrovým postupem, kdy budou uchazeči pozváni na přijímací pohovor a následnou druhou praktickou část, kde by se prověřily jejich schopnosti v praxi. Důraz bude kladen na vystudovanou školu a na případné kurzy v oboru.

Riziko č. 6: Nemoc či úraz

V případě nemoci, či úrazu majitelky je vhodné zaškolení některého pracovníka, v oblasti objednávek a chodu firmy, který by mohl stoprocentně majitelku zastoupit, a nenarušilo by to chod organizace. V případě úrazu či nemoci klienta by bylo vhodné mít nasmlouvané další brigádníky, které by bylo možné využít k práci.

Riziko č. 7: Neefektivní propagace

V případě neefektivní propagace v podobě plánované opening party, budou zapotřebí další kroky, které povedou ke zviditelnění centra. Budou se muset avšak zohlednit náklady na propagaci, jelikož reklama je velice důležitá, ale i nákladná.

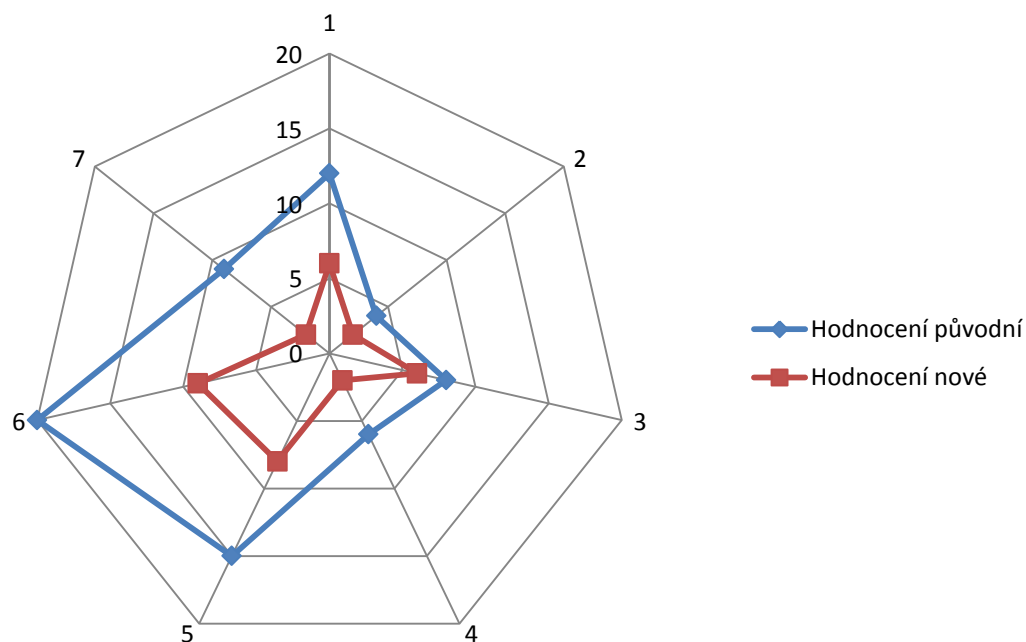
Následující Tabulka č. 24 rekapituluje jednotlivá opatření k identifikovaným hrozbám a vyobrazuje předpokládanou změnu po zavedení změny. Některá opatření mají vliv na změnu pravděpodobnosti některá na míru závažnosti nebo ovlivňují oba parametry. Avšak u každého opatření je zapotřebí zvažovat náklady, které s sebou přinesou.

Tabulka č. 24: Kvalifikace změn po změně

Číslo rizika	Identifikace hrozby	Popis	Pravděpodobnost	Míra závažnosti	Hodnocení nové
1	Stávající konkurence	Utajenost, sledování trendů	2	3	6
2	Výstavba	Výběr vhodné firmy; důsledná dokumentace; komunikativnost	1	2	2
3	Financování	Rezervy z vlastních zdrojů	2	3	6
4	Růst konkurence	Včasné zmapování; rychlá realizace	1	2	2
5	Nevhodný výběr zaměstnanců	Přijímací pohovor; praktická ukázka	2	4	8
6	Nemoc či úraz	Delegování pravomocí; brigádníci	3	3	9
7	Neefektivní propagace	Další plán propagace	1	2	2

Zdroj: vlastní zpracování

Na Obrázku č. 7, který vyobrazuje pavučinový graf, lze shledat původní hodnoty rizika a nové hodnoty rizika. U některých rizik je patrné výrazně snížení a tudíž je patrné, že by bylo vhodné zvážit opatření, pokud by vedla ke snížení rizika. Na rozdíl u jiných rizik je snížení téměř minimální a zde je nutné zvážení, že by se investice do realizace oplatila a splnila očekávaný přínos.

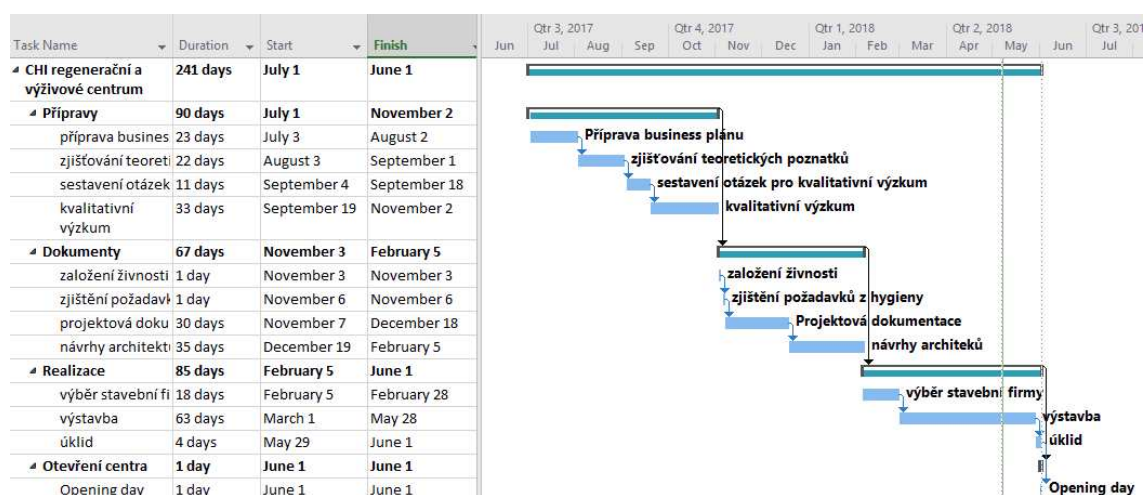


Obrázek č. 7: Pavučinový graf změny hodnoty rizika

Zdroj: vlastní zpracování

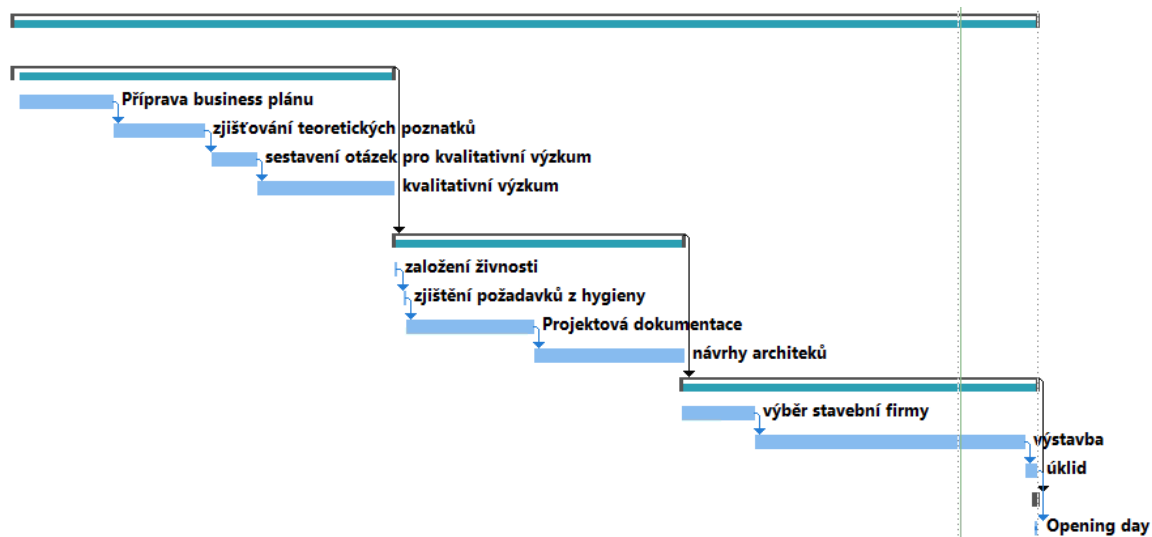
4.11 Harmonogram projektu

Z důvodu mnoha činností, které je třeba vykonat před realizací podnikatelské záměru, je zde vytvořený stručný časový harmonogram jednotlivých zásadních činností, který nastíní časový průběh a návaznost jednotlivých činností. Harmonogram projektu umožní lepší koordinaci jednotlivých úkonů. Mezi hlavní body patří přípravy, dokumentace, realizace a otevření centra. Harmonogram projektu včetně popisu a časové posloupnosti lze shledat na Obrázku č. 8. Dále na Obrázku č. 9 je detailněji vyobrazen Gantův diagram. Oba obrázky byly zpracovány z programu MS Project.



Obrázek č. 8: Harmonogram projektu

Zdroj: vlastní zpracování v MS Project



Obrázek č. 9: Gantův diagram

Zdroj: vlastní zpracování v MS Project

DISKUSE

Následující kapitola slouží ke shrnutí dosažených výsledků a zhodnocení zda byly naplněny cíle práce.

Cílem diplomové práce bylo vytvoření podnikatelského plánu pro založení reálného a konkurenceschopného regeneračního a výživového centra.

V rámci kvalitativní části byly prováděny interview s lidmi žijícími ve městě Vsetíně a jeho blízkém okolí. Tato metoda byla použita z toho důvodu, že výzkumník měl předem připravené otázky, ale mohl se na některé detaily respondentů doptávat, což významně výzkumu pomohlo. Jelikož u interview nastalo potýkání s problémem, že respondenti odpovídali někdy jednoduše, jednoslovně, avšak výzkumník mohl tento rozhovor ovlivnit doplňujícími otázkami, které výzkum zkvalitnily. Uvědomění si tohoto možného problému ulehčilo následné vyhodnocení výsledků, jelikož díky doplňujícím otázkám se lidé více otevřeli a nepovažovali to za stručný rozhovor, ale uvědomili si, že výzkumník se o jejich názor patřičně zajímá.

Díky rozhovorům byla vytvořena síť vztahů. Kde vše začíná u příčinných podmínek, kdy malá informovanost o možnostech řešení individuálních problémů ovlivňuje vyhledání centra. Mezi další příčinné podmínky patří touha, čas, vybavení prostorů, prevence a předešlé zkušenosti. Touha zdravého životního stylu, závisí na fyzických možnostech jedince a také na jeho psychické odolnosti. Spolu s touhou zdravého životního stylu jde i prevence, tedy předcházení problémům, která je však značně závislá na psychické odolnosti jedince, protože ne každý vydrží u nastaveného zdravotního režimu v případě úlevy. Předešlé zkušenosti, mohou být negativní, avšak centrum CHI je může ovlivnit strategií a to individualitou ke klientům a řešení jejich problémů komplexními službami, které vedou k pozitivním zážitkům a fyzické kondici. Individualita jde ruku v ruce s kontrolou cviků, která má za následek lepší výsledky. Z kontextu dále vyplynulo, že v dnešní době jsou kladeny vysoké nároky na dobrou dostupnost a cenovou hladinu služeb. Ekonomické zázemí může ulehčit fakt, že prostory centra jsou zcela vybaveny, a klienti si nebudou muset kupovat cvičební pomůcky, to může mít za následek pozitivní zážitek.

Cíl práce byl naplněn, protože díky výzkumu bylo zjištěno, že založení regeneračního a výživového centra ve městě Vsetíně je reálné, a podnik může být konkurenceschopný.

Co se týče doporučení pro nově vznikající podnik, je udržet si naplánovaný standart a nepolevit z požadavků.

Avšak dalo by se najít i několik doporučení, které by mohly situaci zlepšit. A to třeba pořádání Workshopů či přednášek na různá témata z oblasti regenerace, rekondice, masáží a výživy. Tyto doplňkové služby by také dokázaly přilákat mnoho lidí, kteří se o ně zajímají. Pořádat tyto služby jak pro veřejnost, ale také samostatně pro sportovní kluby, kde by byli pozváni jak sportovci, tak jejich trenéři, aby si prohloubili své znalosti. Dalším doporučením by bylo oslovení velkých firem ohledně spolupráce a možností pro své zaměstnance benefity v podobě cvičení.

ZÁVĚR

Závěr diplomové práce shrne to, co celá práce přináší, zda byly splněny cíle práce, zda měla práce nějaký přínos pro společnost a také zhodnotí, zda bylo možné práci něčím vylepšit či doplnit.

Cíl diplomové práce byl splněn. Byl vytvořen podnikatelský plán, jinak řečeno business plánu, který umožnil založení rehabilitačního a výživového střediska ve městě Vsetíně.

Začátek teoretické části se zabýval podnikatelským plánem a věcmi s ním spojenými a to nejen formami, strukturou a požadavky ale také financováním. Nezbytnou součástí teoretické části bylo také zakládání firem a výhody a nevýhody živnostenského oprávnění. Poslední část se zabývala Analýzami jako je Porterův model pěti sil, PESTE analýza a SWOT analýza.

Teoretické poznatky byly následně praktikovány v Analýze současného stavu, kde byl zvolen kvalitativní výzkum.

Díky síti vztahů, která byla vytvořena na základě rozhovorů, bylo možné dojít k závěru, že ve městě Vsetín chybí centrum regenerace a výživy, které by nabízelo komplexní služby pro klienty. Centrum, které by se snažilo nahlížet na každého klienta individuálně a sestavovat mu zdravotní plán k rekondici a hlavně k udržení zdravého stavu. Dále z rozhovorů vyplynulo, že lidé mají zájem o nové formy cvičení, o cvičení, kde se jim bude cvičitel věnovat a dávat na ně pozor v podobě toho, že je bude opravovat při špatně provedeném cviku.

Význam práce pro společnost spočívá v tom, aby si lidé vytvořili návyk zdravé formy cvičení, aby předcházeli problémům pohybového systému a dokázali se o svoje tělo náležitě postarat i ve formě regenerace.

Další otázky ke zkoumání zájmu u lidí by se mohly týkat názoru na západní medicínu a její praktiky, které by se v podniku mohly také provozovat, avšak po dalším průzkumu zájmu o tento směr.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

Literatura

BLAŽKOVÁ, Martina, 2007. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s. 280 s. ISBN 978-80-247-1535-3

FOTR, Jiří, SOUČEK, Ivan, 2005. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s. 356 s. ISBN 80-247-0939-2

FOTR, Jiří, HNILICA, Jiří, 2014. *Aplikovaná analýza rizika ve finančním managementu a investičním rozhodování*. 2., aktualizované a rozšířené vyd. Praha: Grada Publishing, a.s. 304 s. ISBN 978-80-247-5104-7

JAKUBÍKOVÁ, Dagmar, 2013. *Strategický marketing*. 2., rozšířené vyd. Praha: Grada Publishing a.s. 368 s. ISBN 978-80-247-4670-8.

KORÁB, Vojtěch a MIHALISKO, Marek. 2005. *Založení a řízení společnosti*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a.s., 2005. 252 s. ISBN 80-251-0592-X.

KORÁB, Vojtěch, PETERKA, Jiří a REŽŇÁKOVÁ, Maria, 2007. *Podnikatelský plán*. 1. vyd. Brno: Computer Press. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.

MIOVSKÝ, Michal, 2006. *Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s. 332 s. ISBN 80-247-1362-4

NÝVLTOVÁ, Romana a MARINIČ, Pavel, 2010. *Finanční řízení podniku: moderní metody a trendy*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s. 208 s. ISBN 978-80-247-3158-2

REŽŇÁKOVÁ, Mária, 2012. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s. 144 s. ISBN 978-80-247-1835-4

SARSBY, Alan, 2016. *SWOT Analysis*. 1.vyd. Suffolk: Spectaris Ltd. 75 s. ISBN 978-0-9932504-2-2

SMEJKAL, Vladimír a RAIS Karel, 2013. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 4., aktualizované a rozšířené vyd. Praha: Grada Publishing, a.s. 488 s. ISBN 978-80-247-4644-9

SRPOVÁ, Jitka, ŘEHOŘ Václav a kol., 2010. *Základy podnikání*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, a.s. 432. ISBN 978-80-247- 3339-5.

ŠTĚPÁNOVÁ, Silvie, 2007. *Zakládáme a provozujeme živnost*. 1. vyd. Brno: Computer Press. 210 s. ISBN 978-80-251-1735-4

VEBER, Jaromír, SRPOVÁ Jitka a kol., 2012. *Podnikání malé a střední firmy*. 3., aktualizované a doplněné vyd. Praha: Grada Publishing a.s. 336 s. ISBN 978-80-247-4520-6

VEJDĚLEK, Jiří, 1997. *Jak založit nebo převzít podnik*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing a.s. 229 s. ISBN 80-7169-234-4

VLACH, Robert, 2017. *Na volné noze. Podnikejte jako profesionálové*. 1. vyd. Brno: Jan Melvil Publishing. 760 s. ISBN: 978-80-7555-015-6

Články z internetu

FALLON, Nicole, 2017. How to Start a Business: A Step-by-Step Guide. In: *Businessnewsdaily.com* [online]. 26. 12 [cit. 10. 5. 2018] Dostupné z: <https://www.businessnewsdaily.com/4686-how-to-start-a-business.html>

Internetové stránky

BusinessInfo.cz, 2012. Podnikatelský plán a strategie. *BusinessInfo.cz* [online] 22. 10. [cit. 10. 5. 2018]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/podnikatelsky-plan-a-strategie-23349.html#!&chapter=1>

iPodnikatel.cz, 2014. Začít podnikat na živnost nebo založit obchodní společnost aneb Jak vybrat vhodnou právní formu podnikání? *iPodnikatel.cz* [online] 22.1. [cit. 22. 4. 2018]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Zahajeni-podnikani/zacit-podnikat-na-zivnost-nebo-zalozit-obchodni-spolecnost-aneb-jak-vybrat-vhodnou-pravni-formu-podnikani/Vyhody-a-nevyhody-prvnich-forem-podnikani.html>

Kurzycz, 2018a. Inflace 2018, míra inflace a její vývoj v ČR – 5 let. *Kurzy.cz* [online] [cit. 22. 4. 2018]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/inflace/> Page: Homepage; Inflace; Makroekonomika; Inflace ČR

Kurzycz, 2018b. HDP 2018, vývoj hdp v ČR – 5 let. *Kurzy.cz* [online] [cit. 22. 4. 2018]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/hdp/> Page: Homepage; Inflace; Makroekonomika; HDP ČR

Petrklíč, 2012. Architektura zpracování. *Petrklicvsetin.cz* [online] [cit. 15. 11. 2017]. Dostupné z: <http://petrklicvsetin.cz/architektura-zpracovani>

Remyos, 2018. Remyos s.r.o. – rehabilitační centrum. *Remyos.cz* [online] [cit. 1. 5. 2018]. Dostupné z: <http://www.remyos.cz/>

Studio Shanti – masáže Vsetín, 2017. Studio Shanti – masáže Vsetín. *Masaze-vsetin.cz* [online] [cit. 1. 5. 2018]. Dostupné z: <http://masaze-vsetin.cz/>

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek č. 1: Účel a smysl podnikatelského plánu	18
Obrázek č. 2: Síť vztahů	27
Obrázek č. 3: Meziroční inflace v %	41
Obrázek č. 4: Vývoj HDP meziročně v %	41
Obrázek č. 5: Logo firmy.....	46
Obrázek č. 6: Organizační struktura	53
Obrázek č. 7: Pavučinový graf změny hodnoty rizika.....	84
Obrázek č. 8: Harmonogram projektu	85
Obrázek č. 9: Gantův diagram	85

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Výsledky axiálního kódování.....	26
Tabulka č. 2: SWOT analýza	44
Tabulka č. 3: Rozvrh cvičebních lekcí.....	49
Tabulka č. 4: Zřizovací rozpočet.....	62
Tabulka č. 5: Náklady na plánování.....	62
Tabulka č. 6: Rozpis stavební výroby	63
Tabulka č. 7: Náklady na vybavení prostorů	64
Tabulka č. 8: Náklady na vybavení cvičební haly	65
Tabulka č. 9: Náklady na vybavení maséren	66
Tabulka č. 10: Mzdové náklady pro rok 2018	67
Tabulka č. 11: Náklady spojené s provozem za měsíc a za rok	68
Tabulka č. 12: Cvičební lekce se 100% obsazeností	69
Tabulka č. 13: Masérské služby se 100% obsazeností.....	70
Tabulka č. 14: Výživové poradenství se 100% vytížením.....	71
Tabulka č. 15: Doplnkové služby se 100% vytížením.....	71
Tabulka č. 16: První rok provozu.....	73
Tabulka č. 17: Druhý rok provozu	74
Tabulka č. 18: Celkové zřizovací náklady	75
Tabulka č. 19: Třetí rok provozu.....	76
Tabulka č. 20: Hodnoty pravděpodobnosti výskytu rizika	79
Tabulka č. 21: Míra závažnosti dopadu rizika	79
Tabulka č. 22: Kvalifikace rizik.....	80
Tabulka č. 23: Hodnocení přijatelnosti rizika	81
Tabulka č. 24: Kvalifikace změn po změně	83

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. I: Průvodní dopis a informovaný souhlas

Příloha č. II: Otázky pro rozhovor

Příloha č. III: Petrklíč

Příloha č. IV: Interiér

Příloha č. V: Původní interiér

Příloha č. VI: Stavební úpravy

Příloha č. VII: Provozní řád provozovny masérských, regeneračních a rekondičních služeb

Příloha č. VIII: Položkový rozpočet stavby

Příloha č. IX: Rekapitulace dílů z rozpočtu stavby

Příloha č. X: Rozpočet vzduchotechniky

PŘÍLOHY

Příloha č. I: Průvodní dopis a informovaný souhlas

Průvodní dopis

Název diplomové práce: Založení malého podniku

Období: 2017/2018

Vážený pane/paní,

v rámci diplomové práce na Vysokém učení technickém, na Podnikatelské fakultě v oboru Řízení a ekonomika podniku Vás žádám o spolupráci.

Hlavním cílem diplomové práce je vytvoření podnikatelského plánu, jinak řečeno business plánu pro založení regeneračního a výživového centra ve městě Vsetíně.

Metodika je založena na analýze dat a řízených rozhovorech od lidí, žijících ve městě Vsetíně, nebo jeho blízkém okolí. Výzkum je anonymní. Data získaná v řízených rozhovorech budou sloužit pouze pro vyhodnocení k této diplomové práci.

Svým podpisem dáváte souhlas ke zpracování a využití dat z rozhovorů k analýze současného stavu k diplomové práci ohledně založení centra.

Děkuji za spolupráci

.....
Mgr. Bc. Radana Halouzková

Výzkumník a zpracovatel

Informovaný souhlas

Já, níže podepsaný/á dobrovolně a svobodně souhlasím s účastí na diplomové práci, ve které se bude řešit otázka založení malého podniku, přesněji regeneračního a výživového centra ve městě Vsetíně. Bylo mi vše vysvětleno a řečeno, co se ode mě očekává. Měl/a jsem možnost se doptat na všechny nevyjasněné otázky a plně rozumím všem informacím, kterých se mi dostalo. Jsem si vědom/a, že spoluúčast není honorována a nenese pro mne žádné výhody či prospěch z hlediska mé osoby. Mohu kdykoli odstoupit. Rozhovor bude veden pod číslem a ne pod mým jménem.

Dávám svůj souhlas s výše uvedenými podmínkami

.....
Jméno a podpis zkoumané osoby

Příloha č. II: Otázky pro rozhovor

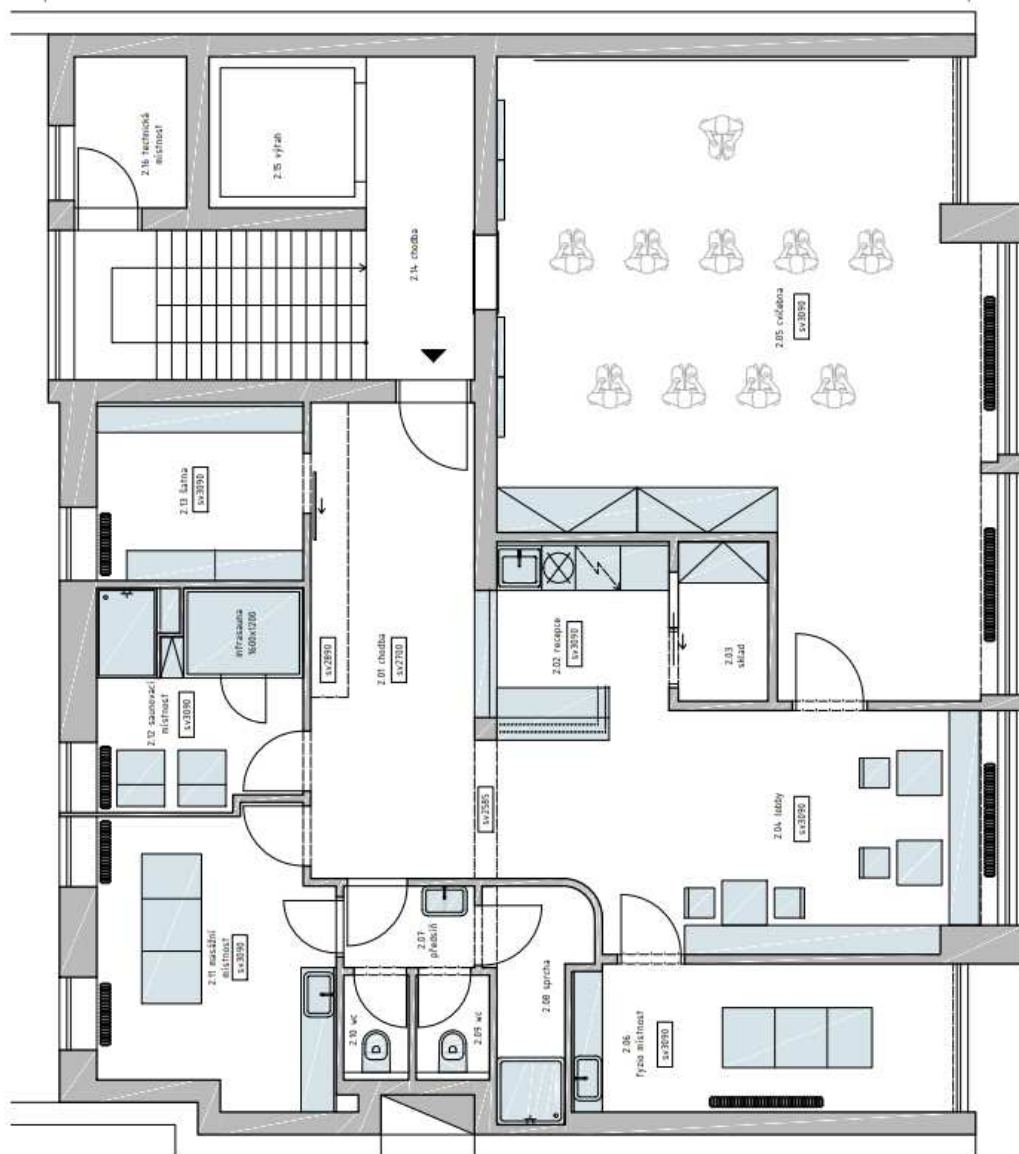
- 1) Měl/a jste někdy zdravotní pohybové problémy?
 - a. Klouby (ramena, lokty, zápěstí, kyčle, kolena, kotníky)
 - b. Svalové potíže
 - c. Skoliózy, lordózy, kyfózy
- 2) Jakou terapii preferujete při bolestech?
 - a. Lékaři, prášky
 - b. Rehabilitace
 - c. Alternativní léčba
- 3) Máte rádi sport, a jaký?
- 4) Sportujete pravidelně?
- 5) Je pro Vás důležitá prevence?
- 6) Co je pro vás při léčbě důležité?
- 7) Shledáváte komplexnost služeb na jednom místě za pozitivum?
- 8) Jaké formy cvičení preferujete?
- 9) Slyšeli jste o nových formách cvičení, které byste chtěli vyzkoušet?
 - a. Port de Bras
 - b. Ayfly jóga
- 10) Je pro Vás důležité, aby Vás cvičitelka během cvičení kontrolovala?
- 11) Setkal/a jste se někdy s tím, že by Vám cvičitelka říkala na co je dobrý daný cvik a myslíte si, že je to dobrý přístup?
- 12) Jak moc je pro Vás důležitá dostupnost centra?
- 13) Jak byste se obecně vyjádřili nad cenovou hladinou služeb cvičení a masáží, aby byla pro Vás přijatelná?
- 14) Je pro Vás důležité vybavení a prostory pro nabízené služby?

Příloha č. III: Petrklíč



Zdroj: Petrklíčvsetin.cz, 2012

PŮDORYS - NAVRHOVANÝ STAV
REKONSTRUKCE FIT CENTRA



A point A

5.01
ending 150
format A3
01.2018
0 0.5 1.0 2.0 m
study

FIT CENTRUM, VSETÍN
vypisoval: JAKUB MIKAČ
MARTINA FOJTÍKOVÁ

PŮDORYS – STÁVAJÍCÍ STAV

REKONSTRUKCE FIT CENTRA

LEGENDA MÍSTNOSTI		
2.01 hala	bet. stěna	108,86 m ²
2.02 plošina	ker. dlažba	1,91 m ²
2.03 sprcha	ker. dlažba	3,40 m ²
2.04 wc	ker. dlažba	1,77 m ²
2.05 wc	ker. dlažba	1,93 m ²
2.06 místnost	bet. stěna	11,75 m ²
2.07 místnost	ker. dlažba	8,05 m ²
2.08 chodba	ker. dlažba	5,26 m ²
2.09 výtah	výhyb	1,04 m ²
2.10 technická místnost	ker. dlažba	3,00 m ²
úžitná plocha řešený interiér:		
2.01, 2.06, 2.07		128,66 m ²
úžitná plocha hygienické zóny:		
2.02, 2.03, 2.04, 2.05		7,71 m ²
plocha pro provozní potřeby:		
2.08, 2.09, 2.10		12,39 m ²

LEGENDA MATERIÁLŮ	
[Symbol]	stávající sítě

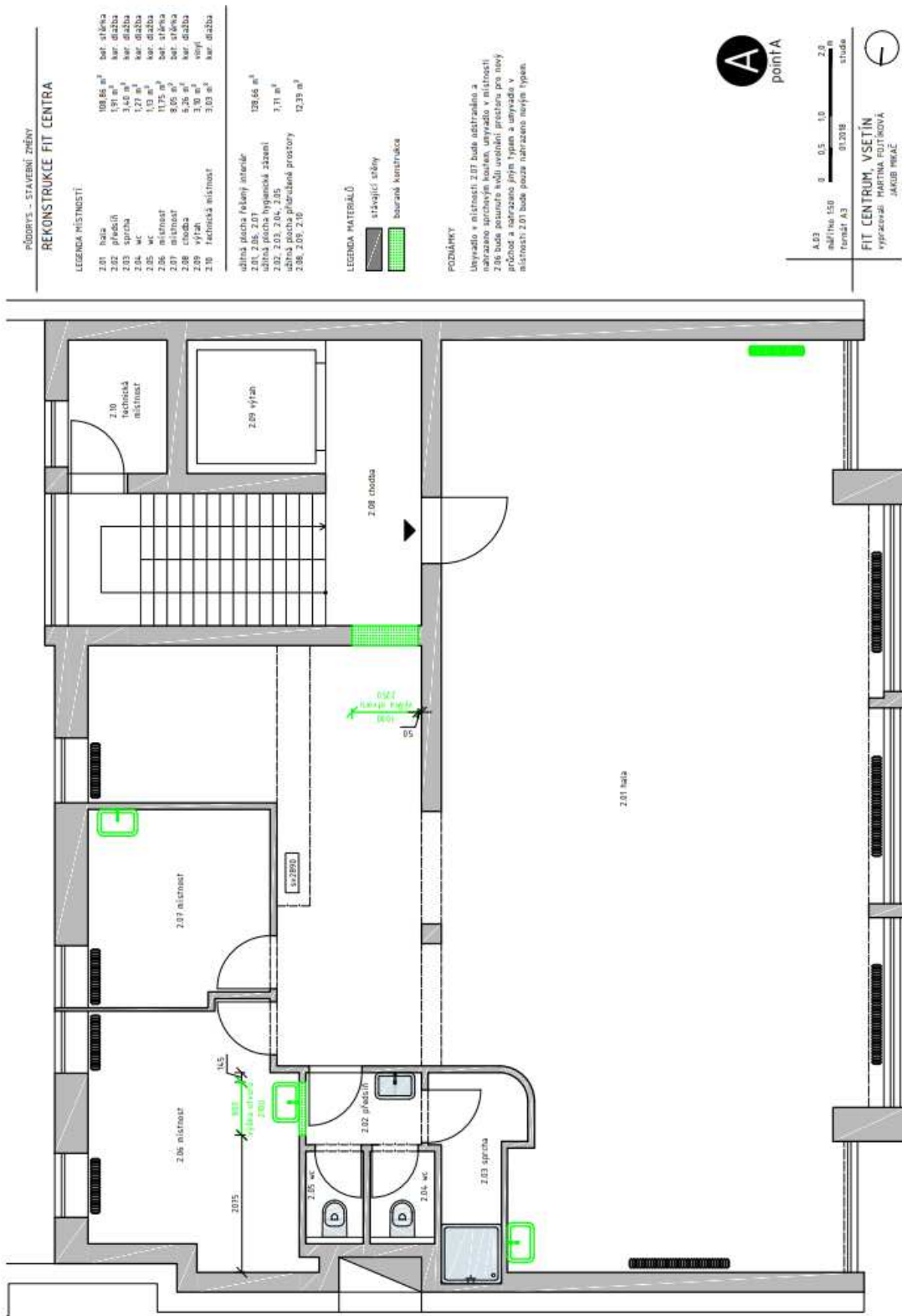
POZNÁMKY

A-01 souřadnice bodů A-J

0 0,5 1,0 2,0 stupeň

FIT CENTRUM VŠETÍN
VÝKRESIL: HASTINA POUŽITOVA
PROJEKTANT: JAKUB MEAC

Příloha č. VI: Stavební úpravy



Příloha č. VII: Provozní řád provozovny masérských, regeneračních a rekondičních služeb

- I. Sídlo provozovny a kontaktní údaje
- II. Identifikace provozovatele
- III. Zodpovědná osoba v provozovně a její oprávnění pro výkon činnosti
- IV. Druh a rozsah poskytovaných služeb
- V. Základní údaje o provozovně
- VI. Zásady hygieny při provádění pracovní činnosti
- VII. Manipulace s prádlem a jednorázovými hygienickými pomůckami
- VIII. Manipulace s odpadem
- IX. Zásady očisty prostředí v provozovně
- X. Zásady osobní hygieny maséra
- XI. Prevence vzniku infekčních a jiných onemocnění
- XII. Lékárnička
- XIII. Ostatní ustanovení

Příloha č. VIII: Položkový rozpočet stavby

Položkový rozpočet stavby

Stavba:	M18/859	Fit Centrum Vsetín
Objekt:	S001	Komerční dům pro obchod a služby
Rozpočet:	R869.1.31	Rev.03 Rekonstrukce - stavební část

Objednatel:

IČO:

DIČ:

Zhotovitel:

IČO

DIČ

75501

Rozpis ceny			Celkem
HSV			136 320,96
PSV			201 279,69
MON			0,00
Vedlejší náklady			0,00
Ostatní náklady			0,00
Celkem			337 600,65

Rekapitulace daní

Základ pro sníženou DPH	15 %	0,00 CZK
Snížená DPH	15 %	0,00 CZK
Základ pro základní DPH	21 %	337 600,65 CZK
Základní DPH	21 %	70 896,00 CZK
Zaokrouhlení		0,35 CZK

Cena celkem s DPH

408 497,00 CZK

v

dne

18.4.2018

Za zhotovitele

Za objednatele

Příloha č. IX: Rekapitulace dílů z rozpočtu stavby

Číslo	Název	Typ dílu			Celkem	%
3	Svislé a kompletní konstrukce	HSV			10 208,07	3
342	SDK konstrukce	HSV			59 145,65	18
61	Úpravy povrchů vnitřní	HSV			28 306,79	8
94	Lešení a stavební výtahy	HSV			1 387,18	0
95	Dokončovací konstrukce na pozemních stavbách	HSV			34 464,59	10
96	Bourání konstrukcí	HSV			675,21	0
99	Staveništní přesun hmot	HSV			1 192,76	0
711	Izolace proti vodě	PSV			14 428,22	4
713	Izolace tepelné	PSV			587,94	0
766	Konstrukce truhlářské	PSV			100,00	0
767	Konstrukce zámečnické	PSV			226,38	0
771	Podlahy z dlaždic a obklady	PSV			3 990,27	1
776	Podlahy povlakové	PSV			174 202,75	52
781	Obklady keramické	PSV			7 744,13	2
784	Malby	PSV			0,00	0
D96	Přesuny suti a vybouraných hmot	PSU			940,71	0
Cena celkem					337 600,65	100

HSV – hlavní stavební výroba

PSV – pomocná stavební výroba

Příloha č. X: Rozpočet vzduchotechniky

CENOVÁ NABÍDKA č. KŠ071/2018

Stavební úpravy 2NP obchodního domu
Akce: Petrklič
Vzduchotechnika

	dodávka	montáž
Zařízení č. 1 celkem	173 282 Kč	36 471 Kč
Zařízení č. 2 celkem	98 262 Kč	18 382 Kč
Lešení	2 500 Kč	
Zaregulování jednotek		4 220 Kč
MaR - zapojení, kabeláže		1 200 Kč
Plošina pro montáž výfuku ve výšce 6,0 - 12,0m nad terénem	4 800 Kč	- Kč
ceně		
Výrobní dokumentace	4 000 Kč	
Předávací dokumentace (návod, certifikáty, prohlášení o shodě)	2 500 Kč	
	285 344 Kč	60 273 Kč
Cena bez DPH	Σ	345 617 Kč

Cena neobsahuje:

- M a R
- napojení na el. proud, vodu, topo, plyn
- zednické výpomoci, prostupy a veškeré jejich následné úpravy
- otvory přes zdi, příčky, stropy, podhledy, podlahy, střechu + následné zapravení po osazení VZT
- zkušební provoz, komplexní vyzkoušení

- položky, které nejsou uvedeny v položkovém rozpočtu

Případné vícepráce mimo rámec této cenové nabídky budou účtovány dle odsouhlasených zápisů ve stavebním deníku a našich standardních cenových podmínek

Poznámka:

Cenová nabídka neobsahuje případné zádržné.

V případě změny kurzu Eura o 5% a více budou ceny upraveny dle adekvátní změny, Výchozím kurzem je 25,5 Kč/ EUR.

Výchozí podklady , výkaz výměr, výkres

Platnost: nabídka je platná 2 měsíc od data vystavení

Ve Vsetíně: 1.2.2018

Vypracoval: